

## สมรรถนะหลัก (Core Competency)

๑. แนวคิดการตลาดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Marketing)
  - ๑.๑ ความเข้าใจในทรัพยากรท่องเที่ยวของประเทศไทย
  - ๑.๒ ความสามารถในการนำเสนอจุดเด่นหรือจุดแตกต่างของทรัพยากรท่องเที่ยวของไทย
  - ๑.๓ ความสามารถในการสร้าง Branding และการบูรณาการ
  - ๑.๔ ความเข้าใจด้านการตลาดและสถานการณ์การตลาด
  
๒. ความยืดหยุ่นและปรับเปลี่ยนได้ (Flexible and Adaptive)
  - ๒.๑ ความสามารถในการประยุกต์ใช้ข้อมูลในการปรับเปลี่ยนแนวทางการปฏิบัติงาน
  - ๒.๒ ความคิดสร้างสรรค์ในการปรับเปลี่ยน
  - ๒.๓ ภาวะผู้นำในการปรับเปลี่ยน
  - ๒.๔ ความเข้าใจในกระบวนการงาน
  
๓. ความเป็นเลิศในการให้บริการลูกค้า (Customer Service Excellence)
  - ๓.๑ ความสัมพันธ์ลูกค้าสัมพันธ์
  - ๓.๒ ความสามารถในการระบุความต้องการของลูกค้า
  - ๓.๔ ความสามารถในการตอบสนอง
  
๔. มุ่งพัฒนาความเป็นเลิศในการสร้างคุณค่าจากการปฏิบัติงาน (Value Creation Excellence)
  - ๔.๑ ความเข้าใจในการสร้างคุณค่า
  - ๔.๒ ความมีประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน
  - ๔.๓ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการสร้างคุณค่า
  - ๔.๔ ความเข้าใจในกระบวนการงาน
  - ๔.๕ การใช้งบประมาณอย่างเหมาะสมและคุ้มค่า
  
๕. การเอาใจใส่และให้ความสำคัญกับผู้มีส่วนได้เสีย (Stakeholder Concerns)
  - ๕.๑ ความเข้าใจเกี่ยวกับผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสีย
  - ๕.๒ การสื่อสารและการปฏิสัมพันธ์
  - ๕.๓ ความสามารถในการบริหารกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
  
๖. การดำเนินงานเพื่อมุ่งประโยชน์องค์กร (Focus for Organization Best Interests)
  - ๖.๑ การทำงานเป็นทีม
  - ๖.๒ ความร่วมมือ
  - ๖.๓ ความสัมพันธ์