

หมวดกระบวนการ	หมวดผลลัพธ์
1.การนำองค์กร (ทีม A)	
1.1 การนำองค์กรโดยผู้นำระดับสูง	7.4 ผลลัพธ์ด้านการนำองค์กรและกำกับดูแลองค์กร (การนำองค์กรเข้มแข็ง มีการกำกับองค์กรทำประโยชน์ต่อสังคม)
1.2 การกำกับดูแลองค์กรและการสร้างประโยชน์ให้สังคม	
2.กลยุทธ์ (ทีม B)	
2.1 การจัดทำกลยุทธ์	7.5 ผลลัพธ์ด้านงบประมาณ การเงิน ตลาดและกลยุทธ์ (การเงินเข้มแข็ง ตลาดเติบโต กลยุทธ์บรรลุ)
2.2 การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ	
3.ลูกค้า (ทีม C)	
3.1 ความคาดหวังของลูกค้า	7.1 ผลลัพธ์ด้านการเรียนรู้ของผู้เรียนและบริการที่ตอบสนองต่อลูกค้ากลุ่มอื่นและด้านกระบวนการ 7.2 ผลลัพธ์ด้านลูกค้า (ลูกค้าพึงพอใจ ผูกพันและมีความภักดี ชื่นชอบองค์กร)
3.2 ความผูกพันของลูกค้า	
4.การวัด การวิเคราะห์และการจัดการความรู้ (ทีม B)	
4.1 การวัด วิเคราะห์และปรับปรุงผลการดำเนินการขององค์กร	7.1 ผลลัพธ์ด้านการเรียนรู้ของผู้เรียนและบริการที่ตอบสนองต่อลูกค้ากลุ่มอื่นและด้านกระบวนการ
4.2 การจัดการสารสนเทศและการจัดการความรู้	7.5 ผลลัพธ์ด้านงบประมาณ การเงิน ตลาดและกลยุทธ์
5.บุคลากร (ทีม D)	
5.1 สภาวะแวดล้อมด้านบุคลากร	7.3 ผลลัพธ์ด้านบุคลากร (บุคลากรเพียงพอ มีความสุข ผูกพัน ได้รับการพัฒนา มีผลิตภาพสูง)
5.2 ความผูกพันของบุคลากร	
6.การปฏิบัติการ (ทีม E)	
6.1 กระบวนการทำงาน	7.1 ผลลัพธ์ด้านการเรียนรู้ของผู้เรียนและบริการที่ตอบสนองต่อลูกค้ากลุ่มอื่นและด้านกระบวนการ (ผลิตภัณฑ์ บริการมีคุณภาพ การปฏิบัติการมีประสิทธิภาพประสิทธิผล)
6.2 ประสิทธิภาพของการปฏิบัติการ	

กระบวนการบริหาร	เป้าหมาย	ผลลัพธ์ที่ต้องการ
ADLI		LTCI
1.การนำองค์กร (ทีม A)		
1.1 การนำองค์กรโดยผู้นำระดับสูง	Share Vision	7.4 ผลลัพธ์ด้านการนำองค์กรและกำกับดูแลองค์กร (การนำองค์กรเข้มแข็ง มีการกำกับองค์กรทำประโยชน์ต่อสังคม)
1.2 การกำกับดูแลองค์กรและการสร้างประโยชน์ให้สังคม	Good Corporate Governance	
2.กลยุทธ์ (ทีม B)		
2.1 การจัดทำกลยุทธ์	Well Prepare for Future	7.5 ผลลัพธ์ด้านงบประมาณ การเงิน ตลาดและกลยุทธ์ (การเงินเข้มแข็ง ตลาดเติบโต กลยุทธ์บรรลุ)
2.2 การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ	Sustainable Competitiveness	
3.ลูกค้า (ทีม C)		
3.1 ความคาดหวังของลูกค้า	Satisfied & Engage Customer	7.1 ผลลัพธ์ด้านการเรียนรู้ของผู้เรียนและบริการที่ตอบสนองต่อลูกค้า กลุ่มอื่นและด้านกระบวนการ 7.2 ผลลัพธ์ด้านลูกค้า (ลูกค้าพึงพอใจ ผูกพันและมีความภักดี ชื่นชอบองค์กร)
3.2 ความผูกพันของลูกค้า	Market Place Success	
4.การวัด การวิเคราะห์และการจัดการความรู้ (ทีม B)		
4.1 การวัด วิเคราะห์และปรับปรุงผลการดำเนินการขององค์กร	Fact based Learning	7.1 ผลลัพธ์ด้านการเรียนรู้ของผู้เรียนและบริการที่ตอบสนองต่อลูกค้า กลุ่มอื่นและด้านกระบวนการ 7.5 ผลลัพธ์ด้านงบประมาณ การเงิน ตลาดและกลยุทธ์
4.2 การจัดการสารสนเทศและการจัดการความรู้	Leverage Knowledge & Best Practices	
5.บุคลากร (ทีม D)		
5.1 สภาวะแวดล้อมด้านบุคลากร	Sufficient Capacity & Capability	7.3 ผลลัพธ์ด้านบุคลากร (บุคลากรเพียงพอ ชาญฉลาด ผูกพัน ได้รับการพัฒนา มีผลิตภาพสูง)
5.2 ความผูกพันของบุคลากร	Engaged and Highly Performed	
6.การปฏิบัติการ (ทีม E)		
6.1 กระบวนการทำงาน	Deliver Superior Value to Customer	7.1 ผลลัพธ์ด้านการเรียนรู้ของผู้เรียนและบริการที่ตอบสนองต่อลูกค้า กลุ่มอื่นและด้านกระบวนการ (ผลิตภัณฑ์ บริการมีคุณภาพ การปฏิบัติการมีประสิทธิภาพประสิทธิผล)
6.2 ประสิทธิภาพของการปฏิบัติการ	Effective and Efficient Operation	