



จัดการ



# Sale Promotion

## พร้อม การวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย



ของแถมที่มีมูลค่ามากกว่าของที่ขาย! ขายของแล้วแจกเงิน!



เกิดความเสียหายทางภาษีและการะภาษีหรือไม่ อย่างไร

Case Studies ปัญหาที่เกิดขึ้นจริงที่ทุกกิจการต้องเจอจากการทำ Sale Promotion

หลักสูตรนี้จะทำให้ท่าน...

“รู้” และ “เข้าใจ” หัวใจของ Sale Promotion อย่างแท้จริง

- รู้หลัก
- รู้จักประเภท
- รู้วิธีทำ
- รู้จักเลือกให้เข้ากับกิจการ
- รู้วิธีการเตรียมรับมือการตรวจสอบ
- รู้เทคนิคการเจรจาเมื่อถูกตรวจสอบ
- รู้การะภาษี
- รู้กลยุทธ์การวางแผนที่ทำให้ประหยัดภาษีและนำไปใช้ได้จริง

วิทยากร

อาจารย์สุเทพ พงษ์พิทักษ์

วิทยากรด้านกฎหมายภาษีอากร  
อดีตสสพวกรภาค 4 กรมสรรพากร



กำหนดการสัมมนา

วันจันทร์ที่  
**26** สิงหาคม  
2567  
09.00-16.30 น.

SCAN เพื่อจองสัมมนา



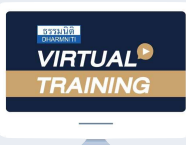
อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)  
3,900 + VAT 273 = 4,173 บาท  
บุคคลทั่วไป  
4,400 + VAT 308 = 4,708 บาท

\* รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

## หัวข้อสัมมนา

1. วิธีการและรูปแบบการทำ Promotion ที่สรรพากรยอมรับ
2. สูดยอด!!!เทคนิคการจัดการเส้นแบ่งระหว่าง...
  - ส่งเสริมการขายกับค่ารับรอง
  - ส่งเสริมการขายกับการให้โดยเสนาหา
  - ส่งเสริมการขายกับการบริจาค
3. ภาวะภาษีที่ต้องพบจากการทำ Sale Promotion
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล
  - ภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
4. วิเคราะห์จุดดี จุดด้อยของ Sale Promotion แต่ละวิธีเพื่อนำมาปรับใช้ให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกิจการ Sale Promotion แบบไหนที่ทำแล้วได้ผล ไม่ล้าสมัย นำมาใช้ได้จริง ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชี จะรู้ได้อย่างไรว่า ส่งเสริมการขายแบบไหนได้ผลมากที่สุดและเหมาะกับองค์กร
5. เทคนิคการวางแผนค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการขาย
6. เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน ทำได้หรือไม่
7. เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายทำอะไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ
9. เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร บกจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ต้องทำ Sale Promotion ไม่ควรละเลย
11. Top Case Studies ปัญหาจริงที่ทุกกิจการมักต้องประสบจากการทำ Sale Promotion เช่น
  - ส่วนลดการค้า/ส่วนลดเงินสด ความแตกต่างของภาวะภาษีที่มีความสำคัญต่อการทำ Sale Promotion
  - สรรพากรมีวิธีการดูอย่างไรว่าเป็นส่วนลดการค้า หรือส่วนลดเงินสด
  - ปัญหาการออกใบกำกับภาษี ใบลดหนี้ ใบเพิ่มหนี้ และเอกสารทางการเงิน จากการทำ Sale Promotion
  - ปัญหาการทำ Sale promotion กับตัวแทน
  - Sale promotion แบบไหนถือเป็นรายได้ของลูกค้า/ผู้รับรางวัล
12. แนวทางการแก้ปัญหาของฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชี จากการทำ Sale Promotion
13. เทคนิคการวางแผนการทำ Sale Promotion แบบมีอาชีพ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงและช่วยประหยัดภาษี
  - วิธีการทำให้ของขวัญ ของชำร่วยที่เกินสมควร เป็นการส่งเสริมการขาย
  - การทำ Sale Promotion ด้วยการแถมบริการ ต้องทำอย่างไร
  - วิธีการขอรางวัลจากสπονเซอร์/บริษัทคู่ค้า อย่างไม่ต้องถูกหักภาษี
14. เตรียมรับมือการตรวจสอบ Sale Promotion จากสรรพากร
  - สรรพากรประเมินอะไรได้บ้างจากการส่งเสริมการขาย
  - Sale Promotion รูปแบบใดที่สรรพากรมักบวกลับ
  - หลักฐานที่จะนำมาพิสูจน์ว่าอย่างไรเป็นส่งเสริมการขาย
  - เอกสารหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้องที่สรรพากรจะขอดูในประเด็นส่งเสริมการขาย
15. เทคนิคการเจรจา/ชี้แจง เมื่อสรรพากรตรวจสอบ



# บริษัท ฝึกรอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

## การอบรม Online ผ่านโปรแกรม

# zoom

# ผู้ทำบัญชีและผู้สอบบัญชี

## สามารถนับชั่วโมงได้

### ขั้นตอนการสมัครและเข้าใช้งาน

1. สำรองที่นี้การอบรมผ่าน [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th)

#### ขั้นตอนการสำรองที่นี้

คลิกเพื่อลงทะเบียน

รหัสลงทะเบียน	ประเภทการอบรม	วันที่-เวลา	ผู้จัดทำบัญชี/สอบบัญชี	จำนวนคน	ค่าลงทะเบียน	ลิงก์
13 ส.ค. 2563 09:00-12:30 น.	หลักสูตรอบรมภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (สำหรับบัญชี)	09:00-12:30 น.	Zoom	800	1,200 บาท	[Link]
13 ส.ค. 2563 13:00-16:30 น.	Case Studies เรื่องการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (สำหรับบัญชี)	13:00-16:30 น.	Zoom	800	1,200 บาท	[Link]

เมื่อท่านลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ท่านจะได้รับกรณียืนยันจาก  
e-mail : [seminar@dst.co.th](mailto:seminar@dst.co.th)

2. ชำระเงิน (ผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคาร) ก่อนวันอบรม

#### ขั้นตอนการชำระเงิน

จงศึกษาสูตรเงินบาทออนไลน์ เรียบร้อยแล้ว

1. หมายเลขชำระผ่านระบบ QR Code หรือ Barcode 2 มิติ

ชื่อบริษัท: ฝึกรอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด  
เลขที่บัญชี: 17,12,000 บาท

เมื่อท่านชำระเงินเรียบร้อยแล้ว \*\*เราทำการโอนเงินเข้าผ่านธนาคาร กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงิน มาที่ e-mail : [e-payment@dhammni.co.th](mailto:e-payment@dhammni.co.th)

3. ยืนยันตัวตน (KYC) ทาง e-mail

- ตรวจสอบข้อมูล และทำการแนบภาพถ่ายคู่บัตรประชาชน เพื่อยืนยันตัวตนในการนับชั่วโมง

#### แบบฟอร์มตัวอย่าง

##### ข้อมูลการนับชั่วโมง

สำหรับผู้ทำบัญชีและผู้สอบบัญชี

เลขที่บัตรประชาชน

นับชั่วโมงผู้ทำบัญชี (CPD)

นับชั่วโมงผู้สอบบัญชี (CPA)

นับชั่วโมงผู้สอบบัญชีมาตรฐาน (TA)

เลขที่ใบอนุญาตทำบัญชี

##### ยืนยันตัวตน

สำหรับผู้ทำบัญชีและผู้สอบบัญชี

ชื่อ-นามสกุล

ตำแหน่ง

ถ่ายรูปขณะนั่งโต๊ะทำงาน (กรณีทำบัญชี)

ถ่ายรูปขณะนั่งโต๊ะทำงาน (กรณีสอบบัญชี)

ถ่ายรูปขณะนั่งโต๊ะทำงาน (กรณีทำบัญชี)

ถ่ายรูปขณะนั่งโต๊ะทำงาน (กรณีสอบบัญชี)

4. เมื่อทำการยืนยันตัวตน (KYC) เรียบร้อย ระบบจะส่ง Link อบรม และเอกสารประกอบการสัมมนาทาง e-mail

เมื่อเ็นการสำรอง Online และการนับชั่วโมงผ่านโปรแกรม ZOOM

- ผู้ทำอบรมติดตั้งโปรแกรม Zoom Version ล่าสุด แล้วลงทะเบียนโปรแกรมให้พร้อมใช้งาน
- ติดตั้งโปรแกรมบน Computer PC และ Notebook (คลิกที่ลิ้งค์ URL <https://zoom.us/download> เลือก Download Zoom Client for Meetings)

#### Zoom Client for Meetings

The web browser client will download automatically when you start or join your first Zoom meeting, and is also available for manual download here.

Version 5.0.0 (231.68.0427)

- ติดตั้ง Application บน Smart Phone ผ่านระบบ ios และ Android



- การอบรมผ่านโปรแกรม ZOOM ควรติดตั้งโปรแกรมลงบนคอมพิวเตอร์ หรือ โน้ตบุ๊คที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการอบรมที่มีประสิทธิภาพ
- กำหนดจำนวนผู้ทำอบรม 1 ท่าน / 1 User
- ผู้ทำอบรมต้องทำการยืนยันตัวตน (KYC)
- ผู้ทำอบรมต้องเข้าห้องอบรมผ่านโปรแกรม Zoom ก่อนเวลาที่ระบุไว้ อย่างน้อย 20 นาที
- ผู้ทำอบรมต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง ด้วยภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
- ผู้ทำอบรมต้องปิดกล้องตลอดระยะเวลาการอบรม และไม่ควรออกจากโปรแกรม เนื่องจากสถานการณ์ จะทำการบันทึกเสียงและภาพเพื่อนำส่งสภาวิชาชีพบัญชี
- เจ้าหน้าที่จะ Capture หน้าจอผู้ทำอบรมทุกคน
  - \* หลักสูตร 3 ชั่วโมง Capture หน้าจอ 2 ช่วง ช่วงก่อนอบรม (09.00 น.) และสิ้นสุดการอบรม (12.15 น.)
  - \* หลักสูตร 6 ชั่วโมง Capture หน้าจอ 2 ช่วง ช่วงก่อนอบรม (09.00 น.) และสิ้นสุดการอบรม (16.30 น.)
- ผู้ทำอบรมสามารถยกมือ (Raise Hand) หรือพิมพ์ข้อความผ่านหน้าต่างแชทได้ไ้ระหว่างอบรม
- หลักเกณฑ์การนับชั่วโมง CPD สำหรับผู้สอบบัญชีและผู้ทำบัญชีให้บัญชีนี้
  - \* น้อยกว่า 30 นาที ไม่นับเป็นจำนวนชั่วโมง
  - \* 30 ถึง 59 นาที ให้นับเป็นครึ่งชั่วโมง
  - \* 60 นาที ให้นับเป็น 1 ชั่วโมง
- หนังสือรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 3 วันทำการหลังเสร็จสิ้นการอบรม
- การพัฒนาค่ามาตรฐานต้องเป็นสิทธิ์ส่วนบุคคล ต้องทำอบรมด้วยตนเองเท่านั้น กรณีไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้างต้นจะไม่สามารถนับชั่วโมงได้

- หากนับที่ภาพ วีดิโอ แอร์ หรือนำไปเผยแพร่ (สงวนลิขสิทธิ์) -