

พิเศษสุด!

เข้าสัมมนา ตั้งแต่วันนี้ - ธันวาคม 2567

พร้อมสมัครสมาชิกใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก

รับส่วนลดค่าสัมมนา เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

ใช้สิทธิ์
ได้ทันที

วารสารเอกสารภาษีอากร

500

บาท

วารสาร HR Society Magazine

300

บาท

- เงื่อนไข :**
1. ใช้สิทธิ์ส่วนลดได้ทั้งหลักสูตร On-site หรือ Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
 2. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสารเอกสารภาษีอากร รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 500 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
 3. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 300 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
 4. สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสัมมนา
 5. 1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง

Sale Promotion



กับ ภาษี ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด ต้องทราบ

► Promotion ที่เหมาะกับกิจการของคุณ...

ระวัง!! ทำแล้วอาจไม่คุ้มเสีย หากฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดเข้าใจไม่ตรงกัน

► "ส่งเสริมการขาย" แบบไหน มีการภาษีน้อยที่สุด และถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร

► หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ

► แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอะไร

เอกสารประกอบมีอะไรบ้าง

วิทยากร

อาจารย์รุ่งทิพย์ รัตนวงษ์

อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษ กรมสรรพากร

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 6 ธันวาคม 2567

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ เพลินจิต

(ถ.วิทยุ) รถไฟฟ้า BTS สถานีเพลินจิต ทางออกที่ 5

SCAN เพื่อจองสัมมนา



อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ค่ากาแฟ อาหารกลางวัน)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 081-359-5048, 080-251-9946 Website. www.dst.co.th

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- ภาษีเงินได้นิติบุคคล
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและ ฝ่ายการตลาดต้องทราบ

- ชื่อ 1 แคม 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
- ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่ และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
- ชื่อ 1 ชิ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหาเกี่ยวกับสรรพากรหรือไม่
- ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไรไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
- การจับฉลากชิงโชค
- การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
- การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
- การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
- การ Barter Trade
- การให้ Gift Voucher
- การให้เครดิต
- การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไรในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
- การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
- ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
- ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่มีภาวะภาษีอย่างไร
- ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
- การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
- จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้ร่วมงาน ของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่าง ๆ พร้อมอาหาร และ เครื่องดื่ม จะมีภาวะภาษีอย่างไร
- การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
- กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร

3. อย่างไรเรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหาร อนุมัติหรือไม่

- กรณีไม่ได้รับอนุญาตให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกใบกำกับภาษีจะถือว่าส่วนลดในใบกำกับภาษี ทำได้หรือไม่

4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บริ่ง

- การให้กระเช้าของขวัญใหม่กับตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า ถือเป็นการรับรองหรือส่งเสริมการขาย
- กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาชื่อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ ถือเป็นการรับรองหรือการส่งเสริมการขาย

5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ

6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน

7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studies จริง

ยังอบรมมาก ยังเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ Tel. 02-555-0700 กด 1, 081-359-5048, 080-251-9946 Website. www.dst.co.th