

เสิร์ฟไปคลายร้อน

เข้าอบรมหลักสูตรที่จัดอบรม
ตั้งแต่วันที่ 9 - 31 มีนาคม 2569

จำนวน 2 ท่าน
รับฟรี
Mini Fan
1 เครื่อง (คลาส)



Sale Promotion



กับ ภาวะภาษี

ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด ต้องทราบ

- ▶ Promotion ที่เหมาะกับกิจการของคุณ...
ระวัง! ทำแล้วอาจไม่คุ้มเสีย หากฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดเข้าใจไม่ตรงกัน
 - ▶ "ส่งเสริมการขาย" แบบไหน มีภาวะภาษีน้อยที่สุด และถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร
 - ▶ หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ
 - ▶ แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร
- เอกสารประกอบมือจะไรบ้าง

วิทยากร

อาจารย์รุ่งทิพย์ รัญวงษ์

อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษ กรมสรรพากร

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 12 มีนาคม 2569

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

โรงแรมจูบิลี เพรสทีจious รัชดาภิเษก

(ถ.รัชดาภิเษก สี่แยกห้วยขวาง)

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2

SCAN เพื่อจองอบรม



อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946, 086-378-8470 Website. www.dst.co.th

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
 - ภาษีเงินได้นิติบุคคล - ภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย
2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและ ฝ่ายการตลาดต้องทราบ
 - ข้อ 1 แคม 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
 - ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่ และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
 - ข้อ 1 ขึ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหากับสรรพากรหรือไม่
 - ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
 - แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไรไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
 - การจับฉลากชิงโชค - การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
 - การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
 - การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
 - การ Barter Trade - การให้ Gift Voucher - การให้เครดิต
 - การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไรในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
 - ขายสินค้าต่ำกว่าราคาตลาดหรือต่ำกว่าราคาทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
 - การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
 - ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
 - ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่มีภาวะภาษีอย่างไร
 - ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
 - การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
 - จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงาน ของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
 - กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่าง ๆ พร้อมอาหาร และ เครื่องดื่ม จะมีภาวะภาษีอย่างไร
 - การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
 - กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร
3. อย่างไรเรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหาร อนุมัติหรือไม่
 - เอกสารประกอบการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สรรพากรยอมรับ
 - การจัดทำรายงานสินค้าเพื่อการส่งเสริมการขาย
 - การตัดสต็อกสินค้าที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย
 - การรับเข้า จ่ายออกสินค้าตัวอย่างเพื่อนำไปแจก แคม
 - กรณีไม่ได้รับรู้ว่าให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกไปกำกับภาษีจะโชว์ส่วนลดในใบกำกับภาษี ทำได้หรือไม่
4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บรอง
 - การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า ถือเป็นคาร์บรองหรือส่งเสริมการขาย
 - กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาชื่อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
 - กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ ถือเป็นคาร์บรองหรือการส่งเสริมการขาย
5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ
6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน
7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studies จริง