



หลักสูตร ใหม่!! ปี 2568

เทคนิคการวางระบบบัญชีและการควบคุมภายในสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย Sales Promotion Accounting Control Techniques

หลักการและเหตุผล

เรื่องสำคัญสำหรับนักบัญชียุคดิจิทัล การเรียนรู้เรื่องการควบคุมภายในและการจัดทำบัญชีสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายมีบทบาทสำคัญในการสร้างความมั่นใจว่ากิจกรรมเหล่านั้นมีความโปร่งใส มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับกฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้องหัวใจสำคัญในการจัดทำบัญชีเพื่อรองรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย คือ การบันทึกบัญชีที่ถูกต้องและครบถ้วน การควบคุมงบประมาณ การออกแบบเอกสารทางบัญชีเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมาย ภาษีอากรการตรวจสอบและติดตามความสำเร็จในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมทั้งการวางระบบการควบคุมภายในให้เหมาะสมกับบริบทของกิจการ นักบัญชีมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนและจัดการกิจกรรมส่งเสริมการขาย ตั้งแต่การวางแผนงบประมาณ บันทึกและควบคุมค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์ผลตอบแทน ไปจนถึงการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับทางการเงินและภาษี โดยการทำงานของนักบัญชีจะช่วยให้กิจกรรมส่งเสริมการขายมีความโปร่งใส มีประสิทธิภาพและสามารถวัดผลการลงทุนได้อย่างชัดเจน

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ ที่ 21 มีนาคม 2568
(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ
(ฝั่งตึกซอลิเดย์ อินน์)
(ถ.เพลินจิต) รถไฟฟ้า BTS สถานีชิดลม ทางออกที่ 6

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)
4,800 + VAT 336 = 5,136 บาท
บุคคลทั่วไป
5,500 + VAT 385 = 5,885 บาท
(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)
(ณ ห้องอาหาร Ginger รร.ซอลิเดย์อินน์)

วิทยากร

ผศ.ศิริรัตน์ เจนศิริศักดิ์

อาจารย์ประจำสาขาวิชาการบัญชี
มหาวิทยาลัย
และเป็นผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

1. การวางระบบบัญชีสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

1.1 ความสำคัญของการวางระบบบัญชีสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

1.2 ประเภทของการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

1.3 บทบาทสำคัญของนักบัญชีในการสนับสนุนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- การจัดการทางการเงินและการบันทึกบัญชีเพื่อให้กิจกรรมดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพและโปร่งใส
- การจัดทำประมาณการค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- การจัดเตรียมข้อมูลทางการเงินเพื่อการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) สำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย



2. การวางระบบการควบคุมภายในสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

2.1 แนวทางการควบคุมภายในเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- การเบิกสินค้า
- การแจก
- แคมสินค้า

2.2 การควบคุมงบประมาณในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

2.3 การตรวจสอบและติดตามการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

2.4 การรายงานและวิเคราะห์ข้อมูลภายหลังการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อให้สอดคล้องกับงบบันทึกบัญชี

2.5 มาตรการ การควบคุมภายในในการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริต

3. การออกแบบระบบเอกสารทางการบัญชีเพื่อรองรับการตรวจสอบ

3.1 การจัดเตรียมเอกสารทางการเงินเพื่อให้สอดคล้องกับงบบันทึกบัญชี

3.2 การจัดเตรียมเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

- รายงานการประชุม
- สัญญาเช่าการใช้สถานที่ทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย

4. การวางระบบการควบคุมภายในของสต็อกสินค้า/บริการ ที่ทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย

4.1 ปัญหาการคาดการณ์ที่คลาดเคลื่อน การประมาณการยอดขายไม่ตรงกับความเป็นจริง

- ผลกระทบต่อการเตรียมสินค้า/บริการและงบประมาณ

4.2 การสร้างเกณฑ์ในการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย

4.3 ปัญหาการจัดการสินค้าโปรโมชัน การบริหารสินค้าในช่วงกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ไม่มีประสิทธิภาพ และการประเมินผลกระทบของโปรโมชันต่อสต็อกสินค้า

4.4 เทคนิคการควบคุมภายในเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือเพื่อการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

5. ประเด็นปัญหาและข้อควรระวังการบันทึกบัญชีสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

5.1 เทคนิคการบันทึกบัญชีสำหรับการ แคมสินค้าส่งเสริมการขาย

5.2 เทคนิคการตรวจสอบเอกสารประกอบการจัดซื้อ การเบิกสินค้า การแจก / แคมสินค้าส่งเสริมการขาย การให้ส่วนลดการค้า และการให้ส่วนลดเงินสด

6. การวิเคราะห์ข้อมูลสำคัญเพื่อประเมินประสิทธิผลของโปรโมชัน

จากกรณีศึกษาจากธุรกิจประเภทต่างๆ

7. เทคนิคสำคัญในการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

8. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%