

# จัดการ ภาษีครบวงจร จากการทำ

# Sale Promotion

## พร้อมการวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย

**หลักสุตรนี้จะทำให้ท่าน...**

“รู้” และ “เข้าใจ” หัวใจของ **Sale Promotion** อย่างแท้จริง

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

วิทยากร

อาจารย์ชุมพร เสนิไสย

อดีตนิติกรเชี่ยวชาญ กองกฎหมาย กรมสรรพากร วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายภาษีอากร

### กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 15 ธันวาคม 2564

(เวลา 09.00 - 16.30)

ณ โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ

(ถ.เพลินจิต) รถไฟฟ้า BTS สถานีชิดลม

ทางออกที่ 6 ส.ร.อินเตอร์คอนติเนนตัล

SCAN เพื่อจองสัมมนา



### อัตราค่าสัมมนาทันที

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

## หัวข้อสัมมนา

1. วิเคราะห์จุดดี จุดด้อย ของ Sale Promotion แต่ละวิธีเพื่อนำมาปรับใช้ให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกิจการ  
Sale Promotion แบบไหนที่ทำแล้วได้ผล ไม่ล้าสมัย นำมาใช้ได้จริง ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีจะรู้ได้อย่างไร  
ว่าส่งเสริมการขายแบบไหนได้ผลมากที่สุดและเหมาะกับองค์กร
2. หัวใจของการทำ Sale Promotion ในแง่ภาษี
3. ภาวะภาษีที่ต้องพบจากการทำ Sale Promotion
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล
  - ภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
4. สุดยอด!!! เทคนิคการจัดการเส้นแบ่งระหว่าง
  - ส่งเสริมการขายกับการให้โดยเสนหา
  - ส่งเสริมการขายกับคำรับรอง
  - ส่งเสริมการขายกับการบริจาค
5. เทคนิคการวางแผนค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการขาย
6. เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน ทำได้หรือไม่
7. เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายอย่างไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ  
จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ
9. เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร  
บอกจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ทำให้ Sale Promotion  
ไม่ควรเลย
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. เตรียมรับมือการตรวจสอบ Sale Promotion จากสรรพากร
  - Sale Promotion รูปแบบใดที่สรรพากรมักบวกลับ
  - หลักฐานที่จะนำมาพิสูจน์ว่าอย่างไรเป็นส่งเสริมการขาย
  - เอกสารหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้องที่สรรพากรจะขอดูในประเด็นส่งเสริมการขาย
14. สรรพากรประเมินอะไรได้บ้างจากการส่งเสริมการขาย
15. เทคนิคการเจรจา/ชี้แจง เมื่อสรรพากรตรวจสอบ
16. เทคนิคการวางแผนการทำ Sale Promotion แบบมืออาชีพ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงและช่วยประหยัดภาษี
  - วิธีการทำให้ของขวัญ ของชำร่วยที่เกินสมควร เป็นการส่งเสริมการขาย
  - การทำ Sale Promotion ด้วยการแถมบริการ ทำไม่ได้จริงหรือ?
  - วิธีการขอรางวัลจากสπονเซอร์/บริษัทคู่ค้า อย่างไม่ต้องถูกหักภาษี
17. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี