



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

สงวนลิขสิทธิ์ สหส 21/17022Z

CPD/CPA นับชั่วโมงไม่เป็นทางการได้

*เงื่อนไขตามที่สภาวิชาชีพบัญชีกำหนด

จัดการ

ภาษีครบวงจร จากการทำ

Sale Promotion

พร้อมการวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย

หลักสูตรนี้จะทำให้ท่าน...

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

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

วิทยากร

อาจารย์ชุมพร เสนไสย

อดีตนิติกรเชี่ยวชาญ กองกฎหมาย กรมสรรพากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายภาษีอากร



เข้าอบรม **2 หลักสูตร** หรือ เข้าอบรม **2 ท่าน ลด 500 บาท**

เข้าอบรม **3 หลักสูตร** หรือ เข้าอบรม **3 ท่าน ลด 1,000 บาท**

สำหรับ หลักสูตรออนไลน์ เดือนธันวาคม 2564 ราคาตั้งแต่ 2,500 บาทขึ้นไป
(ราคายังไม่รวม VAT / ไม่รวมถึงเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมโปรแกรมอื่น)

วันพุธ ที่

15

ธันวาคม 2564

09.00-16.30 น.

SCAN QR CODE



อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

2,900 + VAT 203 = 3,103 บาท

บุคคลทั่วไป

3,400 + VAT 238 = 3,638 บาท

* รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

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. เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาราคาทุน ทำได้หรือไม่
7. เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายอย่างไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ
จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ
9. เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร
บอกจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ทำให้ 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. 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?
 - วิธีการขอรางวัลจากสポンเซอร์/บริษัทคู่ค้า อย่างไม่ต้องถูกหักภาษี
17. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน ZOOM

ผู้ทำบัญชีและผู้สอบบัญชี
สามารถนับชั่วโมงแบบไม่เป็นทางการได้
(เงื่อนไขเป็นไปตามที่สภาวิชาชีพ กำหนด)

ขั้นตอนการสมัครและเข้าใช้งาน

1 ลงทะเบียนการสัมมนาผ่าน www.dst.co.th

คลิกเพื่อลงทะเบียน

เมื่อท่านลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ท่านจะได้รับอีเมลยืนยันจาก
e-mail : seminar@dst.co.th

2 ชำระเงิน
(ผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคาร)

เมื่อท่านชำระเงินเรียบร้อยแล้ว **โปรดกรอกเบอร์โทรผ่านธนาคาร
กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงิน มาที่ e-mail : e-payment@dharmniti.co.th

3 รอรับ e-mail จากเจ้าหน้าที่ธรรมนิติ (.....@dharmniti.co.th)

- Link เข้าห้องสัมมนา (คลิก Link ณ วันสัมมนา)
- เอกสารประกอบการสัมมนา

E-mail ตัวอย่าง

เรียน คุณ ผู้ลงทะเบียน
เรียน ผู้ลงทะเบียนสัมมนาครั้งที่ 001

สวัสดีค่ะ

1. Link เข้าห้องสัมมนา Google Form
2. Link ฝึกอบรม
3. เอกสารประกอบการสัมมนา
4. เนื้อหาไฟล์งาน Course

แจ้ง ใบรวมแบบฟอร์มการสมัครใจ
กรุณาไปกรอกแบบฟอร์มการสมัครใจ
ส่งกลับ Link ส่งแบบฟอร์มการสมัครใจ มาทางอีเมลที่ท่านลงทะเบียนไว้
หรือส่งกลับทาง Zoom Meeting ID : 827 4778 8661
Passcode : 827 4778 8661

4 ผู้เข้าสัมมนาคัดตั้งโปรแกรม Zoom Version ล่าสุด แล้วลงทะเบียนโปรแกรมให้พร้อมใช้งาน

- ติดตั้งโปรแกรมบน Computer PC และ Notebook (คลิกที่ Link URL <https://zoom.us/download> เลือก Download Zoom Client for Meetings)

- ควรติดตั้งโปรแกรมบนคอมพิวเตอร์ หรือ Notebook ที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการสัมมนาที่มีประสิทธิภาพ

เงื่อนไขการเข้าร่วม

1. กำหนดจำนวนผู้เข้าสัมมนา 1 ท่าน / 1 Server
2. ผู้เข้าสัมมนาคงต้องเข้าห้องสัมมนาก่อนเวลาที่ระบุไว้อย่างน้อย 20 นาที
3. ผู้เข้าสัมมนาคงต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง ควบคู่ภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
4. ผู้เข้าสัมมนาสามารถยกมือขึ้น (Raise Hand) หรือพิมพ์ข้อความ ผ่านทางช่องแชทได้ในระหว่างอบรม
5. หนังสือรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 1 วันทำการ หลังเสร็จสิ้นการอบรม

- ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชร์ หรือนำไปเผยแพร่ (สงวนลิขสิทธิ์) -

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.dst.co.th Call center 02-555-0700 กด 1 , 02-587-6860-4