

# จัดการ ภาษีครบวงจร จากการทำ Sale Promotion

## พร้อมการวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย

⚠️ “ของรางวัลที่มาพร้อมกล่องสุ่ม” กับความเสี่ยงทางภาษี ทั้งผู้ขายและผู้รับ ⚠️  
มูลค่าของใน “กล่องสุ่ม” มากกว่า/น้อยกว่า ราคาที่ได้รับ มีการะภาษีหรือไม่ อย่างไร

✔️ **หลักสุตรนี้จะทำให้ท่าน...**

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

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

1 ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะได้รับ “เจลล้างมือ 1 หลอด” ฟรีทันที

2 รับฟรี คุปองส่วนลดมูลค่ารวม 1,000 บาท

(เงื่อนไขตามที่บริษัทกำหนด)

หมายเหตุ : คุปองใช้เป็นส่วนลดสำหรับค่าธรรมเนียมหลักสูตรถัดไป ระหว่างเดือนมีนาคม - พฤษภาคม 2565  
(เฉพาะราคา 3,900 บาทขึ้นไป (ไม่รวม VAT) / 1 ในต่อ 1 ที่นั่ง / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น)



วิทยากร อาจารย์รุ่งทิพย์ รัตนวงษ์ อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษกรมสรรพากร

**กำหนดการสัมมนา**

วันพฤหัสบดีที่ 17 มีนาคม 2565

(เวลา 09.00 - 16.30)

ณ โรงแรมแกรนด์ พอร์จูน กรุงเทพฯ

(ถ.รัชดาฯ สีแยกพระราม 9) รถไฟฟ้าใต้ดิน  
สถานีพระราม 9 ทางออกอาคารพอร์จูนทาวน์

SCAN เพื่อจองสัมมนา



**อัตราค่าสัมมนาท่านละ:**

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

ท่านสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th)

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64 Fax 02-555-0710

## หัวข้อสัมมนา

1. วิธีการและรูปแบบการทำ Promotion ที่สรรพากรยอมรับ
2. สูดยอด!!!เทคนิคการจัดการเส้นแบ่งระหว่าง...
  - ส่งเสริมการขายกับค่ารับรอง
  - ส่งเสริมการขายกับการให้โดยเสนาหา
  - ส่งเสริมการขายกับการบริจาค
3. ภาวะภาษีที่ต้องพบจากการทำ Sale Promotion
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล
  - ภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
4. วิเคราะห์จุดดี จุดด้อยของ Sale Promotion แต่ละวิธีเพื่อนำมาปรับใช้ให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกิจการ Sale Promotion แบบไหนที่ทำแล้วได้ผล ไม่ล้าสมัย นำมาใช้ได้จริง ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชี จะรู้ได้อย่างไรว่า ส่งเสริมการขายแบบไหนได้ผลมากที่สุดและเหมาะกับองค์กร
5. เทคนิคการวางแผนค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการขาย
6. เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน ทำได้หรือไม่
7. เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายทำอะไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ
9. เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร บอจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ต้องทำ 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. เทคนิคการวางแผนการทำ Sale Promotion แบบมีภาษีพ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงและช่วยประหยัดภาษี
  - วิธีการทำให้ของขวัญ ของชำร่วยที่เกินสมควร เป็นการส่งเสริมการขาย
  - การทำ Sale Promotion ด้วยการแถมบริการ ต้องทำอย่างไร
  - วิธีการขอรางวัลจากสปอนเซอร์/บริษัทคู่ค้า อย่างไม่ต้องถูกหักภาษี
14. เตรียมรับมือการตรวจสอบ Sale Promotion จากสรรพากร
  - สรรพากรประเมินอะไรได้บ้างจากการส่งเสริมการขาย
  - Sale Promotion รูปแบบใดที่สรรพากรมักบวกลับ
  - หลักฐานที่จะนำมาพิสูจน์ว่าอย่างไรเป็นส่งเสริมการขาย
  - เอกสารหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้องที่สรรพากรจะขอดูในประเด็นส่งเสริมการขาย
15. เทคนิคการเจรจา/ชี้แจง เมื่อสรรพากรตรวจสอบ