



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

สงวนลิขสิทธิ์ รหัส 21/1837Z

หลักสูตรนี้จะมีการบันทึกเสียงและภาพของผู้เข้าอบรมทุกคนตลอดระยะเวลาการอบรมเพื่อใช้เป็นหลักฐานนำส่งสภาวิชาชีพบัญชี

CPA/CPD นับชั่วโมงได้ (รออนุมัติ)

ห้ามบันทึกเทป รวมถึงอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด

Sale Promotion

กับ ภาษี

ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด ต้องทราบ

- ▶ หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ
- ▶ ระวัง!! บริษัทอาจได้ไม่คุ้มเสีย หากฝ่ายบัญชีและการตลาดไม่เข้าหลักสูตรนี้
- ▶ แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร
เอกสารประกอบมีอะไรบ้าง



หลักสูตรเดือน พฤษภาคม 2565
เข้าอบรม 2 ท่าน ลด **500** บาท
เข้าอบรม 3 ท่าน ลด **1,000** บาท



*สำหรับหลักสูตร ราคาตั้งแต่ 2,700 บาทขึ้นไป (ราคายังไม่รวม VAT) (หลักสูตรเดียวกัน/ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน/ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น)

วิทยากร

อาจารย์รุ่งทิพย์ รัญวงษ์ อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษ กรมสรรพากร

วันศุกร์ ที่

20 พฤษภาคม
2565
09.00-16.30 น.

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิกท่านละ **2,900** + VAT 203 = 3,103 บาท

บุคคลทั่วไปท่านละ **3,400** + VAT 238 = 3,638 บาท

* รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

ท่านสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.dst.co.th
สำรองที่นั่งได้ที่ Tel 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64 Fax 02-555-0710

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- ภาษีเงินได้นิติบุคคล
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดต้องทราบ

- ข้อ 1 แฉก 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
- ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
- ข้อ 1 ขึ้น ต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหากับสรรพากรหรือไม่
- ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไรไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
- การจับฉลากชิงโชค
- การให้ Gift Voucher
- การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
- การให้เครดิต
- การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
- การ Barter Trade
- การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
- การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไร ในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
- การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
- ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
- ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่ มีภาวะภาษีอย่างไร
- ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
- การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
- จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงานของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตให้ส่วนลดตามโรงแรมต่างๆพร้อมอาหารและเครื่องดื่มจะมีภาวะภาษีอย่างไร
- การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
- กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักรับฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร

3. อย่างไรเรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหารอนุมัติหรือไม่

- กรณีไม่ได้รับว่าจะให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกใบกำกับภาษีจะถือว่าส่วนลดในใบกำกับภาษีทำได้หรือไม่

4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคำรับรอง

- การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่ายลูกค้า ถือเป็นคำรับรองหรือส่งเสริมการขาย
- กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาซื้อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่นี้ถือเป็นคำรับรองหรือการส่งเสริมการขาย

5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ

6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน

7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studiesจริง

8. คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

- * การอบรมผ่านโปรแกรม ZOOM ควรติดตั้งโปรแกรมลงบนคอมพิวเตอร์ หรือ โน้ตบุ๊คที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็ว ไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการอบรมที่มีประสิทธิภาพ
- * กำหนดจำนวนผู้เข้าอบรม 1 ท่าน / 1 User
- * ผู้เข้าอบรมต้องกรอกข้อมูล ผ่าน google form
- * ผู้เข้าอบรมต้องเข้าห้องอบรมผ่านโปรแกรม Zoom ก่อนเวลาที่ระบุไว้ อย่างน้อย 20 นาที
- * ผู้เข้าอบรมต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง ด้วยภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
- * ผู้เข้าอบรมต้องเปิดกล้องตลอดระยะเวลาการอบรม และไม่ควรกดออก จากโปรแกรม เนื่องจากสภานายก จะทำการบันทึกเสียงและภาพเพื่อเข้าสู่ สภาวิชาชีพบัญชี
- * เจ้าหน้าที่ Capture หน้าจอผู้เข้าอบรมทุกคน
 - * หลักสูตร 3 ชั่วโมง Capture หน้าจอ 2 ช่วง ช่วงก่อนอบรมและสิ้นสุด การอบรม
 - * หลักสูตร 6 ชั่วโมง Capture หน้าจอ 4 ช่วง
 - ช่วงเช้า ก่อนอบรม (09.00 น.) และจบการอบรมช่วงเช้า (12.15 น.)
 - ช่วงบ่าย ก่อนอบรม (13.15 น.) และจบการอบรม (16.30 น.)
- * ผู้เข้าอบรมสามารถยกมือขึ้น (Raise Hand) เพื่อพิมพ์ข้อความ ผ่านทางช่องแชทได้ระหว่างอบรม
- * หลักเกณฑ์การนับชั่วโมง CPD สำหรับผู้สอนบัญชีและผู้ทำบัญชีได้ับ ดังนี้
 - * น้อยกว่า 30 นาที ไม่เป็นเป็นจำนวนชั่วโมง
 - * 30 ถึง 59 นาที ให้เป็นเป็นครึ่งชั่วโมง
 - * 60 นาที ให้เป็นเป็น 1 ชั่วโมง
- * หนังสือรับรองจัดส่งทาง e-mail ภายใน 1 วันทำการหลังเสร็จสิ้น การอบรม
- * การพัฒนาความรู้ต่อเนื่องเป็นสิทธิส่วนบุคคล ต้องทำอบรมด้วยตนเอง เท่านั้น กรณีไปทำที่เดียวแต่ไปทำซ้ำๆจะไม่สามารถนับชั่วโมงได้