



ประเด็นปัญหาเกี่ยวกับ...

ส่งเสริมการขาย

- ลด
- แลก
- แจก
- แถม



ที่นักบัญชีไม่ควรมองข้าม

หัวข้อสัมมนา

1. แจกอย่างไรไม่มีภาษี
2. ลดอย่างไรบัญชีไม่ต้องบวกกลับรายจ่าย
3. แลกอย่างไรไม่เกินสมควร ปลอดภัยภาษี
4. การทำส่งเสริมการขายต้องทำกับใคร
 - * ลูกค้าที่ซื้อสินค้า หรือรับบริการ
 - * ลูกค้าของลูกค้า
5. วิธีการออกไปกำกับภาษี, โบลตหนี้ และการลงรายงานภาษีซื้อ, รายงานภาษีขาย (20 ประเด็น)
6. ตารางเปรียบเทียบภาษีมูลค่าเพิ่มส่งเสริมการขาย-คาร์รับรอง (10 ประเด็น)
7. การวางแผนภาษี Promotion อย่างไรต้องหักภาษี อย่งไรต้องมีภาษีมูลค่าเพิ่ม

SCAN เพื่อจองสัมมนา



- * การจ่ายเงินช่วยค่าโฆษณาให้ตัวแทนจำหน่ายที่ตัวแทนจ่ายไปก่อน
- * ให้รางวัลแก่ผู้ซื้อสินค้าที่สะสมชิ้นส่วนแล้วมาแลกรางวัล
- * พาลูกค้าไปเลี้ยงรับรอง และมอบของรางวัลให้ลูกค้า
- * ขายสินค้า 100 ชิ้น แลก 10 ชิ้น
- * แจกทัวร์ (ไปเที่ยวต่างประเทศ) ให้ผู้ซื้อที่โชคดีจับสลากได้
- * การทำโปรโมชั่นคูปองส่วนลดร่วมกับห้างสรรพสินค้า
- * ให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายที่ขายอดถึงเป้าไปสัมมนาที่ต่างประเทศ
- * เป็นผู้ให้บริการขนส่งทำโปรโมชั่นจ้างขนส่งครบ 10 เที่ยว แลก 1 เที่ยว
- * ให้เป่ากับตัวแทนจำหน่ายถ้าซื้อสินค้าครบ 500,000 หน่วยจะได้รับส่วนลด
- * ตั้งรางวัลให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าใครจัดร้านสวยที่สุดได้รางวัล
- * ขายสินค้าราคา 10,000 บาท ลดราคาให้ทันที 10% ระบุส่วนลดในใบกำกับภาษี
- * ขายสปาให้โรงแรมเพื่อนำไปบริการผู้พัก ลีนให้ลูกค้าสปาให้ส่วนลด 10% ของยอดซื้อ
- * ผู้ซื้อสินค้า ซื้อชื่อ โดยผู้ขายวางเงินไว้ว่าถ้าชำระค่าสินค้าภายใน 30 วัน ลดราคาให้ 5%
- * ได้รับเงินช่วยเหลือจากผู้ขาย (ผู้ผลิต) เพื่อทำการส่งเสริมการขายสินค้าของผู้ขาย (ผู้ผลิต) เช่น ค่าโฆษณา
- * ตกลงราคาขายสินค้าด้วยวาจาแต่ผู้ขายออกใบแจ้งหนี้/ใบกำกับภาษีสูงเกินใบแจ้งหนี้ในภายหลัง
- * ผู้ผลิตทำ Promotion สินค้าโดย Dealer รายใดขายสินค้าของผู้ผลิตจะได้รับเงินสนับสนุนชิ้นละ 100 บาท



วิทยากร

อาจารย์ชลลดา ฟูวัฒนศิลป์

- ที่ปรึกษาภาษีอากร อาจารย์มหาวิทยาลัยชื่อดัง
- กรรมการสภาหอการค้าไทย
- กรรมการคณะกรรมาธิการวิชาชีพบัญชี
- ด้านภาษีอากร สภาวิชาชีพบัญชีฯ
- อดีตผู้จัดการฝ่ายนโยบายและแผนภาษีของ บ.ปตท.
- ที่ปรึกษาภาษี PWC
- อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจสอบภาษีสำนักบริหารภาษีธุรกิจขนาดใหญ่ กรมสรรพากร

วันศุกร์ ที่

10 มิถุนายน
2565
09.00-16.30 น.

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

2,900 + VAT 203 = 3,103 บาท

บุคคลทั่วไป

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

- * โปรโมชันทำยอดขายเดือนตามจำนวนที่กำหนดมีรางวัล
- * Promotion ลูกค้ารายใดซื้อครบ 1 ล้านบาท สิ้นปีให้ส่วนลด 10%
- * จัด Meeting Dealer และแจกของรางวัลแก่ Dealer * แจกรางวัลให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าตามยอดที่กำหนด
- * ผู้ผลิตสินค้าเป็นสปอร์นเซอร์รายการเกมโชว์แจกเงินรางวัลแก่ผู้เล่นเกมชนะ
- * ให้ผู้ซื้อสะสมแต้ม หรือสะสมปีมาเป็นส่วนลด ในการซื้อสินค้าครั้งต่อไป
- * ให้รางวัลเป็นโลโก้ทองคำแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่นประจำปี * ให้ส่วนลดตามเป้า ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายอย่างไร
- * บริษัทขายตรงให้รางวัลแก่บุคคลที่เป็นตัวแทนขายที่ทำเป้าได้ตามที่กำหนด
- * ทำโปรโมชันให้ลูกค้านำรถมาชนสินค้าเอง ผู้ขายจ่ายเงินช่วยค่าน้ำมันให้ผู้ซื้อ
- * สินค้าไปฝากขายกับห้างฯ จ่ายค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษกรณีห้างฯขายได้ตามเป้า
- * เป็นผู้รับจ้างขนส่งโดยรถตู้ ลูกค้านัดมาจ้างขนส่งครบ 10 เที่ยวจะให้เงินคืน 10%
- * ให้ Promotion แก่พนักงานของบริษัทถ้าขายสินค้าของบริษัทได้ครบตามเป้ารับของรางวัล
- * ปีใหม่ผู้ผลิตสินค้า แจกปฏิทิน ไดอารี่ ของชำร่วยแก่ผู้ค้าปลีก ค้าส่งเพื่อนำไปแจกต่อให้ผู้ซื้อ
- * ส่งซื้อสินค้าครบตามจำนวนที่กำหนดให้ส่วนลด 10% โดยหักออกจากค่าซื้อสินค้างวดต่อไป
- * ให้ส่วนลดตามเป้า โดยถ้าตัวแทนซื้อสินค้าครบตามที่กำหนดจะให้ส่วนลดโดยออก Credit Note
- * ทำโปรโมชันผ่อน 0% 10 เดือน ชำระเงินครบภายใน 3 เดือนลดอีก 10%
- * ขาย 100 ชุด แถม 10 ชุด แต่ของแถมส่งมอบให้ภายหลัง * ให้ส่วนลดกรณีลูกค้าชำระค่าเช่าครบก่อนกำหนด
- * ผลิตเบียร์ขายให้ลูกค้านำฝาเบียร์ 3 ฝามาแลกเบียร์ขวดเล็กได้ 1 ขวด
- * ให้ลูกค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปทดลองคุณภาพ * แจกประกาศเชิดชูเกียรติแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่น
- * ทำโปรโมชันหากลูกค้าได้ตามเกณฑ์จะจ่ายค่า Commission เพิ่ม 20%
- * ผู้ผลิตสินค้าทำประกันภัยสินค้าที่ได้ขายให้แก่ตัวแทนจำหน่าย
- * ร้านค้าส่งนำสินค้าเข้ามาแลกเปลี่ยนใหม่กับโรงงานผลิตสินค้า * ร้านอาหารให้ลูกค้าจับสลากลุ้นทานฟรีไม่ต้องจ่ายเงิน
- * ขายสินค้าราคา 500 บาท แถมสินค้าตัวอื่นราคา 500 บาทได้หรือไม่
- * ลดราคาสินค้าหลังจากที่ขายเนื่องจากลูกค้าแจ้งว่าสินค้าชำรุดเสียหาย
- * คำนวณราคาสินค้าคิดพลาดสูงเกินไปจึงลดราคาสินค้าให้ Dealer
- * ให้ส่วนลดเงินสดแก่ตัวแทนจำหน่ายถ้าชำระเงินภายใน 30 วัน ลด 10%
- * ตัวแทนจำหน่ายรายใดทำงานเป็นตัวแทนมาครบ 3 ปีจะได้รับรางวัล
- * จ้างให้บริษัทอื่นทำ Promotion โดยนำสินค้าตัวอย่างไปแจกให้ลูกค้าทั่วไป
- * ตัวแทนจำหน่ายส่งสินค้าคืนแก่ผู้ผลิต เนื่องจากสินค้าเป็นคนละประเภทที่สั่งซื้อ
- * จัดรายการส่งเสริมการขายในช่วงก.ย.-พ.ย. ลูกค้ามาซื้อสินค้าจะลดให้ทันที 10%
- * โรงแรมให้บัตรกำนัลแก่ลูกค้าที่มาพักโดยใช้เป็นส่วนลดในการมาพักครั้งต่อไป
- * สินค้าชำรุดหรือหมดอายุจะคืนเงินให้ในรูปของส่วนลดเพื่อนำไปหักใน invoice
- * คืนเงินค่าสินค้าให้แก่ร้านค้าปลีกเนื่องจากสินค้าหมดอายุแล้วร้านค้าปลีกเอามาคืน
- * ขายสินค้าให้ร้านค้าส่ง โดยลดทันที 5% มีเงื่อนไขว่าห้ามขายสินค้าของบริษัทคู่แข่ง
- * ผู้ผลิตให้เงินช่วยเหลือแก่บริษัทเพื่อซื้อเครื่องมือที่ต้องใช้ร่วมกับสินค้าที่ผู้ผลิตขาย
- * จัดสัมมนาเชิญลูกค้าทั่วไปและตัวแทนจำหน่ายมาร่วมโดยบริษัทออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- * จัดงานปีใหม่มีกារจับสลากของขวัญ ให้แก่พนักงานฝ่ายขาย ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่
- * ให้ส่วนลดเพื่อปรับราคาตลาดของสินค้าตัวรุ่น โดยชดเชยส่วนต่างราคาสินค้าในสต็อกของ Dealer
- * การเลี้ยงตอบแทนลูกค้าที่ทำยอดขายสูงมีการแจกของรางวัล และมอบโลโก้ ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่ อย่างไร

8. สิ่งที่ต้องระวังในการทำส่งเสริมการขาย และบทกำหนดโทษที่นักบัญชีต้องทราบ

- * สะสมยอดซื้อแล้วให้เป็นส่วนลดโดยระบุส่วนลดในใบกำกับภาษีถูกต้องหรือไม่

9. การตรวจสอบของสรรพากรจากการให้ส่วนลด

- * การให้ส่วนลดกับลูกค้าบวราย

- * การให้ส่วนลดกับบริษัทในเครือ

10. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี



ขั้นตอนการสมัครและเข้าใช้งาน

1. สำรองที่นั่งการอบรมผ่าน www.dst.co.th

ขั้นตอนการสำรองที่นั่ง

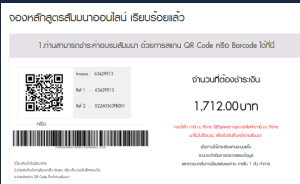
คลิกเพื่อลงทะเบียน

หลักสูตร/วิชา	ภาษาบรรยาย	วันที่อบรม	พิธีการลงทะเบียน			ค่าธรรมเนียม		
			CPD	CPD	CPD	ค่าสมัคร	ค่าเรียน	ค่าสอบ
13 ม.ค. 2563 09:00-12:30 น.	อังกฤษ	13 ม.ค. 2563	0	0	0	800	1,200	1,200
13 ม.ค. 2563 13:00-16:30 น.	อังกฤษ	13 ม.ค. 2563	0	0	0	800	1,200	1,200

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

2. ชำระเงิน (ผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคาร)

ขั้นตอนการชำระเงิน



เมื่อท่านชำระเงินเรียบร้อยแล้ว **เฉพาะกรณีโอนเงินผ่านธนาคาร กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงิน มาที่ e-mail : e-payment@dhammiti.co.th

3. สถานิน ๑ จะส่งแบบฟอร์มลงทะเบียนอบรม Zoom (กรอกรายละเอียดใน Google Form)

- กรณีนับชั่วโมงผู้ทำบัญชีและผู้สอบบัญชี ผู้เข้าอบรมต้องแนบรูปถ่ายหน้าตรง พร้อมบัตรประชาชนใน Google Form

แบบฟอร์มตัวอย่าง

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาอังกฤษ) *

คำขอของคุณ

2. รหัสสำรองที่นั่ง *

คำขอของคุณ

3. E-mail (ไม่ประสงค์ส่งใบรับรองการนับชั่วโมง CPD และลิ้งค์เข้ารับการอบรม) *

คำขอของคุณ

4. เบอร์โทรศัพท์ *

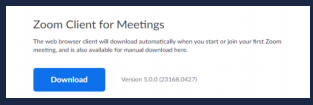
คำขอของคุณ

4. ผู้เข้าอบรมกรอก Google Form เรียบร้อยแล้ว สถานิน ๑ จะส่ง

- Link เข้าห้องอบรม (คลิก Link ณ วันอบรม)
- เอกสารประกอบการอบรม ผ่าน e-mail

เมื่อเ้าการเข้าอบรม Online และการนับชั่วโมงผ่านโปรแกรม ZOOM

- ผู้เข้าอบรมติดตั้งโปรแกรม Zoom Version ล่าสุด แล้วลงทะเบียนโปรแกรมให้พร้อมใช้งาน
- ติดตั้งโปรแกรมบน Computer PC และ Notebook (คลิกลิ้งค์ URL <https://zoom.us/download> เลือก Download Zoom Client for Meetings)



- ติดตั้ง Application บน Smart Phone ผ่านระบบ ios และ Android



- การอบรมผ่านโปรแกรม ZOOM ควรติดตั้งโปรแกรมลงบนคอมพิวเตอร์ หรือ โน้ตบุ๊กที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตมีความเร็วไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการอบรมที่มีประสิทธิภาพ
- กำหนดจำนวนผู้เข้าอบรม 1 ท่าน / 1 User
- ผู้เข้าอบรมต้องกรอกข้อมูล ผ่าน google form
- ผู้เข้าอบรมต้องเข้าห้องอบรมผ่านโปรแกรม Zoom ก่อนเวลาที่ระบุไว้อย่างน้อย 20 นาที
- ผู้เข้าอบรมต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง ด้วยภาษาไทยให้ตรงตามบัตรประชาชน
- ผู้เข้าอบรมต้องปิดกล้องตลอดระยะเวลาการอบรม และไม่ควรถูกออกจากโปรแกรม เนื่องจากสถานิน ๑ จะทำการบันทึกเสียงและภาพเพื่อนำส่งสภาวิชาชีพบัญชี
- เจ้าหน้าที่จะ Capture หน้าจอผู้เข้าอบรมทุกคน
 - * หลักสูตร 3 ชั่วโมง Capture หน้าจอ 2 ช่วง ช่วงก่อนอบรมและสิ้นสุดการอบรม
 - * หลักสูตร 6 ชั่วโมง Capture หน้าจอ 4 ช่วง ช่วงเช้า ก่อนอบรม (09.00 น.) และจบการอบรมช่วงเช้า (12.15 น.) ช่วงบ่าย ก่อนอบรม (13.15 น.) และสิ้นสุดการอบรม (16.30 น.)
- ผู้เข้าอบรมสามารถกดปุ่มยกมือ (Raise Hand) หรือพิมพ์ข้อความผ่านทางช่องแชทได้ในระหว่างอบรม
- หลักเกณฑ์การนับชั่วโมง CPD สำหรับผู้สอบบัญชีและผู้ทำบัญชีให้นับดังนี้
 - * น้อยกว่า 30 นาที ไม่นับเป็นจำนวนชั่วโมง
 - * 30 ถึง 59 นาที ให้นับเป็นครึ่งชั่วโมง
 - * 60 นาที ให้นับเป็น 1 ชั่วโมง
- กรณีสื่อรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 1 วันทำการหลังเสร็จสิ้นการอบรม
- การพัฒนาความรู้ต่อเนื่องเป็นสิทธิส่วนบุคคล ต้องเข้าอบรมด้วยตนเองเท่านั้น กรณีไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขข้างต้นจะไม่สามารถนับชั่วโมงได้