

พิเศษสุด!

เข้าสัมมนา ตั้งแต่วันนี้ - ธันวาคม 2567

พร้อมสมัครสมาชิกใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก

รับส่วนลดค่าสัมมนา เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

ใช้สิทธิ์
ได้ทันที

วารสารเอกสารภาษีอากร

500

บาท

วารสาร HR Society Magazine

300

บาท

- เงื่อนไข :**
1. ใช้สิทธิ์ส่วนลดได้ทั้งหลักสูตร On-site หรือ Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
 2. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสารเอกสารภาษีอากร รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 500 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
 3. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 300 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
 4. สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสัมมนา
 5. 1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง

หลักสูตรนี้จะมีการบันทึกเสียงและภาพของผู้เข้าอบรมทุกคนตลอดระยะเวลาการอบรมเพื่อใช้เป็นหลักฐานนำเสนอสภาวิชาชีพบัญชี

CPA/CPD อื่นๆ 6 ชม.

ผ่านบันทึกผล รวมทั้งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด

จัดการ

ภาษีครบวงจร จากการทำ

Sale Promotion

พร้อม การวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย



ของแถมที่มีมูลค่ามากกว่าของที่ขาย! ขายของแล้วแจกเงิน!



เกิดความเสียหายทางภาษีและการะภาษีหรือไม่ อย่างไร

Case Studies ปัญหาที่เกิดขึ้นจริงที่ทุกกิจการต้องเจอจากการทำ Sale Promotion



หลักสูตรนี้จะทำให้ท่าน...

“รู้” และ “เข้าใจ” หัวใจของ Sale Promotion อย่างแท้จริง

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

วิทยากร

อาจารย์สุเทพ พงษ์พิทักษ์

วิทยากรด้านกฎหมายภาษีอากร
อดีตสรรพากรภาค 4 กรมสรรพากร

กำหนดการสัมมนา

วันจันทร์ที่

23

ธันวาคม
2567

09.00-16.30 น.

SCAN เพื่อจองสัมมนา



อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

 $3,800 + \text{VAT } 266 = 4,066 \text{ บาท}$

บุคคลทั่วไป

 $4,300 + \text{VAT } 301 = 4,601 \text{ บาท}$

* รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

หัวข้อสัมมนา

1. วิธีการและรูปแบบการทำ Promotion ที่สรรพากรยอมรับ
2. สุดยอด!!!เทคนิคการจัดการเส้นแบ่งระหว่าง...
 - ส่งเสริมการขายกับค่ารับรอง
 - ส่งเสริมการขายกับการให้โดยเสนหา
 - ส่งเสริมการขายกับการบริจาค
3. ภาระภาษีที่ต้องพบจากการทำ 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 สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายอย่างไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ จุลบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ
9. เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร บอกจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ต้องทำ Sale Promotion ไม่ควรละเลย
11. Top Case Studies ปัญหาจริงที่ทุกกิจการมักต้องประสบจากการทำ Sale Promotion เช่น
 - ส่วนลดการค้า/ส่วนลดเงินสด ความแตกต่างของภาระภาษีที่มีความสำคัญต่อการทำ 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 แบบมีอาชีพ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงและช่วยประหยัดภาษี
 - วิธีการทำให้ของขวัญ ของชำร่วยที่เกินสมควร เป็นการส่งเสริมการขาย
 - การทำ Sale Promotion ด้วยการแถมบริการ ต้องทำอย่างไร
 - วิธีการขอรางวัลจากสπονเซอร์/บริษัทคู่ค้า อย่างไม่ต้องถูกหักภาษี
14. เตรียมรับมือการตรวจสอบ Sale Promotion จากสรรพากร
 - สรรพากรประเมินอะไรได้บ้างจากการส่งเสริมการขาย
 - Sale Promotion รูปแบบใดที่สรรพากรมักบวกลับ
 - หลักฐานที่จะนำมาพิสูจน์ว่าอย่างไรเป็นส่งเสริมการขาย
 - เอกสารหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้องที่สรรพากรจะขอดูในประเด็นส่งเสริมการขาย
15. เทคนิคการเจรจา/ชี้แจง เมื่อสรรพากรตรวจสอบ

ขั้นตอนการสมัครและใช้งาน

1. สำรองที่นั่งการอบรมผ่าน www.dst.co.th

ขั้นตอนการสำรองที่หนึ่ง

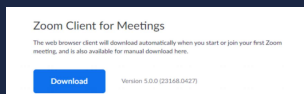
ข้อมูลกิจกรรม		กิจกรรม	ปีงบประมาณ	ข้อมูลงบประมาณรายปี										ข้อมูลงบลงทุน	
ปี	ตัว	กิจกรรม	ปีงบประมาณ	งบรายปี										งบลงทุน	งบลงทุน
				งบ	งบ	งบ	งบ	งบ	งบ	งบ	งบ	งบ	งบ		
17 (พ.ย. 2561)	17.00.00.00	งบดำเนินงาน	2561	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
งบดำเนินงาน : งบดำเนินงาน (งบดำเนินงาน) : งบ															

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

คลิกเพื่อลงทะเบียน

เลื่อนโครงการเข้าอบรม Online และการนับชั่วโมงผ่านโปรแกรม ZOOM

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

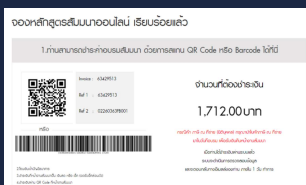


- ติดตั้ง Application บน Smart Phone ทุกรุ่น ios และ Android



- การอบรมผ่านโปรแกรม ZOOM ควรติดตั้งโปรแกรมบนคอมพิวเตอร์ หรือ โน้ตบุ๊คที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็ว ไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการอบรมที่มีประสิทธิภาพ
- กำหนดจำนวนผู้เข้าอบรม 1 ท่าน 1 User
- ผู้เข้าอบรมต้องทำการยืนยันตัวตน (KYC)
- ผู้เข้าอบรมต้องเข้าห้องอบรมผ่านโปรแกรม Zoom ก่อนเวลาที่ระบุไว้ อย่างน้อย 20 นาที
- ผู้เข้าอบรมต้องตั้งชื่อผู้บัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง ด้วยภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
- ผู้เข้าอบรมต้องปิดกล้องตลอดระยะเวลาการอบรม และไม่ควรกดออก จากโปรแกรม เนื่องจากสภานิติฯ จะทำการบันทึกเสียงและภาพเพื่อทำสำเนา สภาวิชาชีพบัญชี
- เจ้าหน้าที่จะ Capture หน้าจอผู้เข้าอบรมทุกคน
 - * หลักสูตร 3 ชั่วโมง Capture หน้าจอ 2 ช่วง ช่วงก่อนอบรม (09.00 น.) และสิ้นสุดการอบรม (12.15 น.)
 - * หลักสูตร 6 ชั่วโมง Capture หน้าจอ 2 ช่วง ช่วงก่อนอบรม (09.00 น.) และสิ้นสุดการอบรม (16.30 น.)
- ผู้เข้าอบรมสามารถยกมือขออนุญาต (Raise Hand) หรือพิมพ์ข้อคำถาม ผ่านทางช่องแชตได้ระหว่างอบรม
- หลักเกณฑ์การนับชั่วโมง CPD สำหรับผู้สอบบัญชีและผู้ทำบัญชีให้ับ ดังนี้
 - * บ่อยกว่า 30 นาที ไม่นับเป็นจำนวนชั่วโมง
 - * 30 ถึง 59 นาที ให้นับเป็นครึ่งชั่วโมง
 - * 60 นาที ให้นับเป็น 1 ชั่วโมง
- หนังสือรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 3 วันทำการหลังเสร็จสิ้น การอบรม
- การพัฒนาความรู้ต่อเนื่องเป็นสิทธิส่วนบุคคล ต้องทำอบรมด้วยตนเอง เท่านั้น กรณีไม่ไปเกิดตามเงื่อนไขข้างต้นจะไม่สามารถนับชั่วโมงได้

ขั้นตอนการชำระเงิน



เมื่อท่านชำระหนี้เรียบร้อยแล้ว **เฉพาะกรณีโอนเงินผ่านธนาคาร
กรุณาส่งหลักฐานการชำระหนี้ มาที่ e-mail : e-payment@dharma-niti.co.th

3. ยืนยันตัวตน (KYC) ทาง e-mail

- ตรวจสอบข้อมูล และทำการแนบภาพถ่ายคู่มือประชาชน เพื่อยืนยันตัวตนในการบันทึกข้อมูล

แบบฟอร์มตัวอย่าง

[illegible]

4. เมื่อทำการยืนยันตัวตน (KYC) เรียบร้อย ระบบจะส่ง Link อบรม และเอกสารประกอบการสัมมนาทาง e-mail

- ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่ (สงวนลิขสิทธิ์) -

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.dst.co.th Call center 02-555-0700 นก 1