



SCAN เพื่อจองสัมมนา

บัญชีเกี่ยวกับ

การรับรู้รายได้และค่าใช้จ่าย ในการส่งเสริมการขาย

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 24 กันยายน 2563

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมเดอะ เวสทิน แกรนด์ สุขุมวิท

(ถ.สุขุมวิท) รถไฟฟ้า BTS สถานีอโศก ทางออกที่ 5
รถไฟฟ้ามหานคร สถานีสุขุมวิท ทางออกที่ 3

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร ซา กาแฟ อาหารว่างและอาหารกลางวัน)

วิทยากร

ดร.สิงห์ชัย อรุณวุฒิพงศ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

อาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัยชื่อดัง

และที่ปรึกษาบริษัทเอกชน

หัวข้อสัมมนา

- มาตรฐานรายงานทางการเงินเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายด้านสัญญาที่ทำกับลูกค้า
 - มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 15 เรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า (IFRS 15)
 - สินค้าหรือบริการที่สัญญาว่าจะให้กับลูกค้าหรือภาระที่ต้องปฏิบัติ
 - หลักการรับรู้รายได้ Five-Step Model ที่ใช้เป็นหลักการสำคัญในการกำหนดเรื่องการรับรู้รายได้สำหรับรายการทุกรูปแบบในทุกประเภทธุรกิจ
 - การระบุสัญญาที่ต้องทำกับลูกค้า
 - การระบุภาระที่กิจการต้องปฏิบัติตามสัญญา
 - การกำหนดราคาของรายการ
 - การปันส่วนราคาของรายการให้กับแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาโดยอ้างอิงกับราคาขายแบบเอกเทศ
 - การรับรู้รายได้และการเปิดเผยข้อมูลเมื่อ กิจการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จ
- มาตรฐานการบัญชีเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายด้านปริมาณการหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น
 - มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 37 เรื่องประมาณการหนี้สิน หนี้สินที่อาจเกิดขึ้น และสินทรัพย์ที่อาจเกิดขึ้นปริมาณการหนี้สินและหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น
 - การรับรู้และการประมาณการหนี้สิน
 - ประมาณการหนี้สินจากการขายบัตรกำนัลหรือบัตรของขวัญ
 - ประมาณการหนี้สินจากการขายสินค้าที่มีการรับประกันคุณภาพ
 - ประมาณการหนี้สินจากการส่งเสริมการขาย
 - การรับรู้และการวัดมูลค่าหนี้สิน
 - การบัญชีสำหรับการรับรู้รายได้และค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย
- สาระสำคัญของการส่งเสริมการขายและรูปแบบ

4. กรณีศึกษาการกลยุทธ์ทางการตลาดปัญหาและวิธีการทางบัญชีและภาษีอากร

- กิจกรรมเครื่องออกกำลังกายให้ลูกค้าทดลองใช้ หากลูกค้าไม่พอใจยินดีคืนเงินให้ภายใน 30 วัน จะบันทึกบัญชีอย่างไร
- กิจกรรมโรงแรมนำห้องพักของโรงแรมให้ลูกค้าพักฟรี โดยไม่เรียกเก็บเงิน
- กิจกรรมจำหน่ายกาแฟ นำเครื่องชงกาแฟไปให้ลูกค้า ยืมใช้ โดยมีเงื่อนไขว่าลูกค้าจะต้องซื้อกาแฟในแต่ละเดือนตามจำนวนที่กำหนด
- การขายสินค้าโดยการกำหนดเงื่อนไขให้ลูกค้าซื้อ 1 แถม 1 ทำได้หรือไม่
- การจ่ายค่าสิทธิประโยชน์ในการจำหน่ายสินค้าและค่าธรรมเนียมแรกเข้า จะต้องปฏิบัติอย่างไรบ้าง

5. กรณีศึกษาการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าปัญหาและวิธีการทางบัญชีและภาษีอากร

- การลดราคาขายลงต้องใช้เอกสารใดในการบันทึกบัญชี
- การให้ส่วนลดหรือประโยชน์ใดๆเนื่องจากการส่งเสริมการขาย
- การให้คู่pong ส่วนลดแก่ลูกค้า
- การให้ส่วนแก่ลูกค้าเพื่อเร่งการชำระเงินให้เร็วขึ้น จะต้องบันทึกบัญชีอย่างไร
- บริษัทขายรถยนต์นั่งนำรถยนต์นั่งไปเป็น Demo ให้ลูกค้าทดลองขับ

6. กรณีศึกษาการแถมสินค้าและบริการปัญหาและวิธีการทางบัญชีและภาษีอากร

- การให้ของแถมเนื่องจากการส่งเสริมการขาย
- การของแจกหรือของตัวอย่าง
- การนำสินค้าไปส่งเสริมการขาย และแนวปฏิบัติในการจัดทำรายงานและระบบเอกสารสนับสนุน การส่งเสริมการขายเช่น ลด แลก แจก แถม ของตัวอย่าง นำสินค้าไปทดลอง
- การนำสินค้าไปแจกตามห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ศูนย์การค้า
- การแจกสินค้าตัวอย่างให้กับลูกค้า ผู้แทนจำหน่าย
- การแจกคูปองให้ลูกค้ามาใช้แทนเงินสดในการซื้อสินค้า ครั้งต่อไปจะต้องเสียภาษีอะไรบ้าง
- การบันทึกบัญชีเกี่ยวกับของแถมกับของแจก
- การให้ของแถมเป็นสินค้าชนิดและประเภทเดียวกัน ได้หรือไม่
- ชื่อรถยนต์แถมตัวเครื่องบินไปเที่ยวฮ่องกง
- การแจกแก้วน้ำ พวงกุญแจ ปฏิทิน สมุดบันทึก หมวก เสื้อยืด ฯลฯ

7. กรณีศึกษาการโฆษณาประชาสัมพันธ์ปัญหาและวิธีการทางบัญชีและภาษีอากร

- การบันทึกบัญชีเกี่ยวกับเงินรางวัลจากการประกวด แข่งขัน ชิงโชค
- การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ก่อนซื้อ
- การซื้อสินค้าไปแจกให้กับลูกค้าตามนโยบาย การส่งเสริมการขาย
- กรณีแจกของขวัญให้พนักงานให้กับลูกค้า
- การจ่ายค่าโฆษณาทั้ง Online และ Offline
- การจ่ายค่าโฆษณาให้กับพนักงาน และบุคคลภายนอก
- การบริจาคสินค้าให้กับทางราชการ
- การส่งเสริมการขายที่จัดให้มีการแจกรางวัลจากการประกวด แข่งขัน ชิงโชคหรือการจับฉลาก
- การจ้างเน็ตไอดอลมารีวิวสินค้า
- ลูกค้ามาเยี่ยมชมโรงงานนำสินค้าของกิจการแจกลูกค้า
- ให้ตัวเครื่องปั่นหรือแพคเกจทัวร์แก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าครบตามเป้าที่กำหนด

8. กรณีศึกษาคำรับรองปัญหาและวิธีการทางบัญชีและภาษีอากร

- การจ่ายค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพื่อเป็นการช่วยเหลือให้กับผู้แทนจำหน่าย เช่น เงินชดเชยหรือเงินช่วยเหลือ ค่าก่อสร้าง ค่าตกแต่ง ค่าขนส่ง ค่าโทรศัพท์
- ค่าใช้จ่ายในการจัดสัมมนาแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่หรือเสริมสร้างความรู้ในผลิตภัณฑ์ โดยไม่ได้มีการเรียกเก็บค่าสัมมนา ค่าเดินทาง ค่าเดินทาง ค่าที่พัก ให้แก่ผู้แทนจำหน่าย

9. กรณีศึกษา การส่งเสริมการขายตามประเพณี ปัญหาและวิธีการทางบัญชีและภาษีอากร

- การให้ของขวัญปีใหม่ลูกค้า
- ชื่อเหล่า ไวน์ เบียร์ แจกลูกค้าช่วงปีใหม่ ภาษีซื้อขอคืนได้หรือไม่
- ของขวัญไปจับฉลากให้แก่พนักงานจาก Supplier
- การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่
- การให้เงิน ให้ของขวัญจัดเลี้ยงปีใหม่แก่ลูกค้า

10. กรณีศึกษา การประมาณการหนี้สินจากการส่งเสริมการขาย ปัญหาและวิธีการทางบัญชีและภาษีอากร

- การประมาณการหนี้สินรับประกันสินค้า
- หลักเกณฑ์ เงื่อนไขการรับประกันสินค้ากิจการได้มีการรับประกันสินค้าโดยเปลี่ยนอะไหล่ให้ลูกค้า

11. การบันทึกบัญชีเกี่ยวกับการฝากขายสินค้าผ่านตัวแทน

12. คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี