

การตรวจสอบ การทุจริตระบบขาย

สำหรับนักบัญชี ผู้ตรวจสอบบัญชี

เรื่องที่คุณควรรู้!

เพื่อป้องกัน ความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับองค์กร

- **ทำความเข้าใจ**เกี่ยวกับการขาย การตลาด ที่จะทำให้เกิดช่องว่างในการทุจริต
- **ข้อควรระวัง** เกี่ยวกับการผูกพันช่องสัญญา ตามใบเสนอราคา หรือสัญญาต่างๆ ที่ให้ไว้กับลูกค้า
- **แบบฟอร์มเอกสาร**ที่ใช้ในระบบงานขายเพื่อควบคุมและป้องกันการทุจริตที่อาจเกิดขึ้น
- **เทคนิคในการบริหารจัดการ**เพื่อป้องกันการทุจริต
- **กรณีศึกษาต่างๆ** ที่เกี่ยวกับการทุจริตในระบบงานขาย



กำหนดการสัมมนา

วันอังคารที่ 16 สิงหาคม 2565

(เวลา 09.00 - 16.30) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรม โนวาเทล กรุงเทพฯ เฟลินิจิต

ซ.ร่วมฤดี (รถไฟฟ้า BTS สถานีเฟลินิจิต)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

1. ทำความเข้าใจเกี่ยวกับ“ทุจริต”เพื่อป้องกันสิ่งที่เกิดขึ้นในองค์กร
 - “ทุจริต” คืออะไร
 - ประเภทของทุจริต
 - ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดทุจริต
2. ทำความเข้าใจเกี่ยวกับการขาย การตลาดที่จะทำให้เกิดช่องว่างในการทุจริต
 - การวางระบบงานขาย
 - ลักษณะบุคลากรที่เหมาะสมกับงานขาย
 - รูปแบบการขาย (แบบปกติ และ แบบออนไลน์) มีความแตกต่างกันอย่างไร
3. กระบวนการคัดสรรลูกค้าให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร และป้องกันความเสียหาย
 - การสรรหาลูกค้าเพื่อลดความเสี่ยงต่อหนี้เสียหรือหนี้สูญที่จะเกิดขึ้นกับองค์กร
 - การประเมินคุณลักษณะของลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือที่จะสามารถสร้างยอดขายอย่างต่อเนื่อง และลดความสูญเสียต่างๆ
 - การเสนอราคา
 - การรับคำสั่งซื้อ
 - การตรวจสอบ สินค้าเช็คเงื่อนไขการขายเชื้อ
 - การขายและการอนุมัติ กรณีติดวงเงินสินเชื่อ
4. การตรวจสอบเกี่ยวกับค่าตอบแทนการขาย
 - ค่าคอมมิชั่น
 - การเบิกค่าพาหนะ
 - การเบิกสินค้าเพื่อแจก Promotion
 - การเก็บเงินลูกค้า (การยกยอกเงิน)
 - การตัดบัญชีลูกหนี้ ลูกหนี้ค้างรับ
5. ข้อควรระวัง เกี่ยวกับภาระผูกพันของสัญญาตามใบเสนอราคาหรือสัญญาต่างๆ ที่ไว้กับลูกค้า
6. กระบวนการส่งสินค้า และบริการ ให้กับลูกค้า
 - การตรวจสอบเอกสารในการส่งสินค้าและบริการ
 - จำนวนสินค้าและบริการที่ส่งมอบให้ลูกค้า
 - จำนวนเงินตามที่ตกลงกัน ใบใบเสนอราคา
7. รูปแบบและวิธีการป้องกันการทุจริตการรับชำระเงินในประเภทต่างๆ เพื่อป้องกันการทุจริตที่อาจจะเกิดขึ้น
 - เงินสด
 - เช็ค
 - การโอนเงินแบบ e-payment
 - บัตรเครดิต
8. แบบฟอร์มเอกสารที่ใช้ในระบบงานขายเพื่อควบคุมและป้องกันทุจริตที่อาจจะเกิดขึ้น
 - ใบขอซื้อและใบสั่งซื้อจากลูกค้า
 - ใบเสนอราคา
 - ใบรับคำสั่งซื้อ(Sales Order)
 - ใบส่งสินค้าหรือบริการ
 - ใบกำกับภาษี
 - ใบเสร็จรับเงิน
9. เทคนิคในการบริหารจัดการเพื่อป้องกันการทุจริตจากเหตุที่จะเกิดขึ้นในระบบงานขายเพื่อป้องกัน Flow ในการป้องกันการทุจริต
 - การตรวจสอบระบบขาย(Sale Audit Techniques)
 - ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากระบบงานขาย (Sale Risk Implications)
 - จุดควบคุม (Control Points) ในระบบงานขาย
- 10.การตรวจสอบเกี่ยวกับการทุจริต ระหว่างขายและคลังสินค้า
 - การตรวจสอบ Sale Order กับ ใบส่งของ
 - การรับ-จ่าย สินค้า
 - การเช็คขยสินค้าในกรณีต่างๆ
11. เครื่องมือใดบ้าง? ที่ช่วยในการตรวจสอบเกี่ยวกับการทุจริตระบบการขาย
- 12.พฤติกรรมและสัญญาณบอกเหตุที่อาจจะเกิดการทุจริตในระบบงานขาย (Red Flags on Behavioral to Sale Fraud)
- 13.กรณีศึกษาต่างๆ ที่เกี่ยวกับการทุจริตในระบบงานขาย
- 14.คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

วิทยากร

อาจารย์เดชา สิริสุภกริเดชา

- Certified Internal Auditor (CIA)
- อดีต Senior Internal Audit Manager บริษัทเอกชนชั้นนำ ประสบการณ์ทำงานด้านการตรวจสอบภายในนานกว่า 30 ปี

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียกานีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%