

CPD

ผู้ทำบัญชี

อื่นๆ 6 ชม.

รหัสอนุมัติ

40003530027/29/01/2553

Sale Promotion

กับภาระภาษี

ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด
ต้องทราบ !!

วิทยากร

อาจารย์วิชัย จึงรักเกียรติ

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญพิเศษทางด้านกฎหมายภาษีอากร

ประสบการณ์บรรยายมากกว่า 30 ปี

เงื่อนไขของผู้นับชั่วโมงผู้ทำบัญชี

- นำบัตรประจำตัวประชาชนมาแสดง ณ จุดลงทะเบียน
- ผู้ทำบัญชีต้องเข้ารับการอบรมด้วยตัวเองไม่สามารถให้ผู้อื่นเข้าสัมมนาแทนได้
- บริษัทปิดรับลงทะเบียนเวลา 09.00 น. โดยไม่อนุโลมทุกกรณี
- บริษัทจะออกหนังสือรับรองตามจำนวนชั่วโมงที่เข้าอบรมจริง

วันอังคารที่ 24 สิงหาคม 2553

เวลา 09.00-16.30 น.

ณ โรงแรมดุสิตปรีนเซส ศรีนครินทร์

(ถ.ศรีนครินทร์) ติดห้างฯ ซีคอนสแควร์

สมาชิก (Tax, BL)

2,800 + VAT 196 = 2,996 บาท

บุคคลทั่วไป

3,300 + VAT 231 = 3,531 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

สำรองที่นั่งได้ที่ โทร. 02-555-0600 (สายตรงอัตโนมัติ), 02-555-0700 กด 1 โทรสาร 02-555-0622

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- ภาษีเงินได้นิติบุคคล - ภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดต้องทราบ

- ชื่อ 1 แกรม 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
- ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่ และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
- ชื่อ 1 ชิ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหาเกี่ยวกับสรรพากร หรือไม่
- ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษี เงินได้นิติบุคคล
- การจับฉลากชิงโชค - การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
- การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้อง เสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
- การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า - การ Barter Trade
- การให้ Gift Voucher - การให้เครดิต
- การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไรในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีถูกตรวจสอบ
- การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้ หรือไม่
- ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
- ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือนหรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่ มีภาวะภาษีอย่างไร
- ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อ สรรพากร
- การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขาย หรือไม่
- จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงาน ของที่ระลึก ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่างๆ พร้อมอาหารและเครื่องดื่ม จะมีภาวะภาษี อย่างไร
- การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
- กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสีย ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักรู้ 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร

3. อย่างไรเรียกว่า กิจกรรมส่งเสริมการขาย และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์ อักษรเพื่อให้ผู้บริหารอนุมัติหรือไม่

- กรณีไม่ได้ระบุว่าจะให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ ตอนออกใบกำกับภาษี จะโชว์ส่วนลดในใบกำกับภาษีทำได้หรือไม่

4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บริ่ง

- การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า ถือเป็นการส่งเสริมการขาย หรือส่งคาร์บริ่ง
- กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาซื้อบริษัทให้ด้วย จะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ถือเป็นการส่งเสริมการขายมีภาวะภาษีอย่างไร

5. ทำโปรโมชันอย่างไรให้ยอดขายเพิ่มแต่ไม่เพิ่มค่าใช้จ่าย**6. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ****7. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน****8. คลินิกภาษี**