



CPA นับชั่วโมงแบบไม่เป็นทางการได้ *เงื่อนไขตามที่สภาวิชาชีพบัญชีกำหนด

ห้ามบันทึกภาพ รวมถึงอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด

100
ประเด็น



SCAN เพื่อจองสัมมนา

ปัญหาเกี่ยวกับ...

ส่งเสริมการขาย

ลด แลก แจก แถม

ที่นักบัญชีไม่ควรมองข้าม

หัวข้อสัมมนา

1. แจกอย่างไรไม่มีภาษี
2. ลดอย่างไรบัญชีไม่ต้องบวกลบรายจ่าย
3. แถมอย่างไรไม่เกินสมควร ปลอดภัยภาษี
4. การทำส่งเสริมการขายต้องทำกับใคร
 - * ลูกค้าที่ซื้อสินค้า หรือรับบริการ
 - * ลูกค้าของลูกค้า
5. วิธีการออกใบกำกับภาษี, ใบลดหนี้ และการลงรายงานภาษีซื้อ, รายงานภาษีขาย (20 ประเด็น)
6. ตารางเปรียบเทียบภาษีมูลค่าเพิ่มส่งเสริมการขาย-ค่ารับรอง (10 ประเด็น)
7. การวางแผนภาษี Promotion อย่างไม่ต้องหักภาษี อย่างไม่ต้องมีภาษีมูลค่าเพิ่ม

- * การจ่ายเงินช่วยเหลือค่าโฆษณาให้ตัวแทนจำหน่ายที่ตัวแทนจ่ายไปก่อน
- * ให้รางวัลแก่ผู้ซื้อสินค้าที่สะสมชิ้นส่วนแล้วมาแลกรางวัล
- * พาลูกค้าไปเลี้ยงรับรอง และมอบของขวัญรางวัลให้ลูกค้า
- * ขายสินค้า 100 ชิ้น แถม 10 ชิ้น
- * แจกทัวร์ (ไปเที่ยวต่างประเทศ) ให้ผู้ซื้อที่โชคดียังสลากรได้
- * การทำโปรโมชั่นคูปองส่วนลดร่วมกับห้างสรรพสินค้า
- * ให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายที่ถ่ายทอดถึงเข้าไปสัมมนาที่ต่างประเทศ
- * เป็นผู้ให้บริการขนส่งทำโปรโมชั่นจ้างขนส่งครบ 10 เทียว แถม 1 เทียว
- * ให้เข้ากับตัวแทนจำหน่ายถ้าซื้อสินค้าครบ 500,000 หน่วยจะได้รับส่วนลด
- * ตั้งรางวัลให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าใครจัดร้านสวยที่สุดได้รางวัล
- * ขายสินค้าราคา 10,000 บาท ลดราคาให้ทันที 10% ระบุส่วนลดในใบกำกับภาษี
- * ขายสปาให้โรงแรมเพื่อนำไปบริการผู้พัก สิ้นปีผู้ขายสปาให้ส่วนลด 10% ของยอดขาย
- * ผู้ซื้อสินค้า ซื้อเชื่อ โดยผู้ขายวางเงื่อนไขว่าถ้าชำระค่าสินค้าภายใน 30 วัน ลดราคาให้ 5%
- * ได้รับเงินช่วยเหลือจากผู้ขาย (ผู้ผลิต) เพื่อทำการส่งเสริมการขายสินค้าของผู้ขาย (ผู้ผลิต) เช่น ค่าโฆษณา
- * ตกลงราคาขายสินค้าด้วยวาจาแต่ผู้ขายออกใบแจ้งหนี้/ ใบกำกับภาษีสูงเกินไปจึงออกใบลดหนี้ในภายหลัง
- * ผู้ผลิตทำ Promotion สินค้าโดย Dealer รายใดขายสินค้าของผู้ผลิตจะได้รับเงินสนับสนุนชิ้นละ 100 บาท

วันพฤหัสบดีที่
06 กรกฎาคม
2566
09.00-16.30 น.

กำหนดการสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,500 + VAT 245 = 3,745 บาท

บุคคลทั่วไป

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

* รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

วิทยากร

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ

ทางด้านภาษีอากร

- * โปรโมชันท้ายออตรายเดือนตามจำนวนที่กำหนดมีรางวัล
- * Promotion ลูกค้ารายใดซื้อครบ 1 ล้านบาท สิ้นปีให้ส่วนลด 10%
- * จัด Meeting Dealer และแจกของรางวัลแก่ Dealer
- * แจกรางวัลให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าตามยอดที่กำหนด
- * ผู้ผลิตสินค้าเป็นสปอร์นเซอร์รายการเกมโชว์แจกเงินรางวัลแก่ผู้เล่นเกมชนะ
- * ให้ผู้ซื้อสะสมแต้ม หรือสะสมปั๊มเป็นส่วนลด ในการซื้อสินค้าครั้งต่อไป
- * ให้รางวัลเป็นโล่หรือทองคำแท่งแทนจำหน่ายดีเด่นประจำปี
- * ให้ส่วนลดตามเป้า ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายอย่างไร
- * บริษัทขายตรงให้รางวัลแก่บุคคลที่เป็นตัวแทนขายที่ทำเป้าได้ตามที่กำหนด
- * ทำโปรโมชันให้ลูกค้านำรถมาชนสินค้าเอง ผู้ขายจ่ายเงินช่วยค่าน้ำมันให้ผู้ซื้อ
- * สินค้าไปฝากขายกับห้างฯ จ่ายค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษกรณีห้างฯขายได้ตามเป้า
- * เป็นผู้รับจ้างขนส่งรถยนต์ ลูกค้านำรถมาจอดขนส่งครบ 10 เที่ยวจะให้เงินคืน 10%
- * ให้ Promotion แก่พนักงานของบริษัทถ้าขายสินค้าของบริษัทได้ครบตามเป้ารับรองรางวัล
- * ปีใหม่ผู้ผลิตสินค้า แจกปฏิทิน ไดอารี่ ของชำร่วยแก่ลูกค้าปลีก 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 ฝา มาแลกเบียร์ขวดเล็กได้ 1 ขวด
- * ให้ลูกค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปทดลองคุณภาพ
- * แจกประกาศเชิดชูเกียรติแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่น
- * ทำโปรโมชันหาลูกค้าได้ตามเกณฑ์จะจ่ายค่า Commission เพิ่ม 20%
- * ผู้ผลิตสินค้าทำประกันภัยสินค้าที่ได้ขายให้แก่ตัวแทนจำหน่าย
- * ร้านค้าส่งนำสินค้ามาแลกสินค้าใหม่กับโรงงานผลิตสินค้า
- * ร้านอาหารให้ลูกค้าจับสลากลุ้นทานฟรีไม่ต้องจ่ายเงิน
- * ขายสินค้าราคา 500 บาท แถมสินค้าตัวอื่นราคา 500 บาทได้หรือไม่
- * ลดราคาสินค้าหลังจากที่ขายเนื่องจากลูกค้าแจ้งว่าสินค้าชำรุดเสียหาย
- * คำนวณราคาสินค้าผิดพลาดสูงเกินไปจึงลดราคาสินค้าให้ 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
- * จัดสมมนาเชิญลูกค้าทั่วไปและตัวแทนจำหน่ายมาร่วมโดยบริษัทออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- * จัดงานปีใหม่มีกារจับสลากของขวัญ ให้แก่พนักงานฝ่ายขาย ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่
- * ให้ส่วนลดเพื่อปรับราคาตลาดของสินค้าตกทุน โดยชดเชยส่วนต่างราคาสินค้าในสต็อกของ Dealer
- * การเลี้ยงตอบแทนลูกค้าที่ทำยอดขายสูงมีการแจกของรางวัล และมอบโล่ ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่ อย่างไร

8. สิ่งที่ต้องระวังในการทำส่งเสริมการขาย และบทกำหนดโทษที่นักบัญชีต้องทราบ

- * สะสมยอดซื้อแล้วให้เป็นส่วนลดโดยระบุส่วนลดในใบกำกับภาษีถูกต้องหรือไม่

9. การตรวจสอบของสรรพากรจากการให้ส่วนลด

- * การให้ส่วนลดกับลูกค้าบางราย
- * การให้ส่วนลดกับบริษัทในเครือ

10. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

ขั้นตอนการสมัครและเข้าใช้งาน

- 1** ลงทะเบียนการสมัครผ่าน www.dst.co.th

คลิกเพื่อลงทะเบียน

[illegible]

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

- 2** ชำระเงิน
(ผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคาร) ก่อนวันอบรม

หน้าแสดงหลักฐานการชำระเงิน

1.กรณีสถานประกอบการชำระเงินผ่าน QR Code ของ Barcode 1 มิติ



Invoice : 63429913
No / : 63429913
Date : 02/04/2563(Paid)

รหัส



จำนวนเงินที่ต้องชำระเงิน

1,712.00บาท

รหัสบาร์โค้ด 1 มิติ (Barcode 1D)
ใช้สำหรับชำระเงินผ่านตู้ ATM
และร้านสะดวกซื้อ

การชำระเงินผ่านตู้ ATM
และร้านสะดวกซื้อ
จะเสร็จสิ้นการชำระเงินเมื่อ 1-5 นาที

หลักฐานการชำระเงินจะแสดงสถานะเป็น "ชำระเงินแล้ว" เมื่อได้รับเงินเรียบร้อยแล้ว

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

- 3** รอรับ e-mail จากเจ้าหน้าที่ธรรมนิติ (.....@dhammanti.co.th)

- Link เข้าห้องสัมมนา (คลิก Link ณ วันสัมมนา)
- เอกสารประกอบการสัมมนา

- 4** ผู้เข้าสัมมนาติดตั้งโปรแกรม Zoom Version ล่าสุด
แล้วลงทะเบียนโปรแกรมให้พร้อมใช้งาน

แบบฟอร์มตัวอย่าง

[illegible]

- ติดตั้งโปรแกรมบน Computer PC และ Notebook
(คลิกที่ Link URL <https://zoom.us/download> เลือก Download Zoom Client for Meetings)

A screenshot of the Zoom Client for Meetings download page. The page has a white background with a blue header bar. The main heading is "Zoom Client for Meetings" in a large, dark blue font. Below it, a paragraph states: "The web browser client will download automatically when you start or join your first Zoom meeting, and is also available for manual download here." At the bottom, there is a blue button with the word "Download" in white, and to its right, the text "Version 5.0.0 (23168.0427)" in a smaller, grey font.

- ควรติดตั้งโปรแกรมลงบนคอมพิวเตอร์ หรือ Notebook ที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการสับนทที่มีประสิทธิภาพ

เงื่อนไขการเข้าชม

1. กำหนดจำนวนผู้เข้าสัมมนา 1 ท่าน / 1 User
2. ผู้เข้าสัมมนาต้องเข้าห้องสัมมนาก่อนเวลาที่ระบุไว้อย่างน้อย 20 นาที
3. ผู้เข้าสัมมนาต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง
ด้วยภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
4. ผู้เข้าสัมมนาสมาชิกสามารถกดยกมือ (Raise Hand)
พิมพ์ข้อความผ่านช่องทางแชทได้ระหว่างการอบรม
5. หนังสือรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 3 วันทำการ
หลังเสร็จสิ้นการอบรม
6. เมื่อท่านชำระเงิน บริษัทฯ จะส่ง Link การเข้าสัมมนาและไฟล์เอกสาร
ล่วงหน้า 3 วันทำการก่อนวันสัมมนา โดยทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์
ในการยกเลิกและคืนเงินทุกกรณี

- ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แอร์ หรือนำไปเผยแพร่ (สงวนลิขสิทธิ์) -

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.dst.co.th Call center 02-555-0700 กด 1 ,02-587-6860-4