

พิเศษสุด!

สมัครสมาชิกหรือต่ออายุสมาชิก ภายใน 30 ธันวาคม 2567

รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่จากราคาสมาชิก

ใช้สิทธิ์
ได้ทันที

เมื่อเข้าอบรมหลักสูตรเดือน มกราคม - กุมภาพันธ์ 2568

เมื่อสมัคร/ต่ออายุ 1-5 ปี วารสารเอกสารภาชีอากร

500 - 2,500 บาท

เมื่อสมัคร/ต่ออายุ 1-5 ปี วารสาร HR Society Magazine

300 - 900 บาท

- เงื่อนไข :**
- 1.ใช้สิทธิ์ส่วนลดได้ทั้งหลักสูตร On-site หรือ Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
 - 2.สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสารเอกสารภาชีอากร รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่ 500 บาท (จากค่าสมาชิกราคาสมาชิก)
 - 3.สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่ 300 บาท (จากค่าสมาชิกราคาสมาชิก)
 - 4.สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่
 - 5.1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง

จัดการภาษีครบวงจร จากการทำ Sale Promotion

พร้อม

การวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย



ของแถมที่มีมูลค่ามากกว่าของที่ขาย! ขายของแล้วแจกเงิน!



เกิดความเสียหายทางภาษีและภาระภาษีหรือไม่ อย่างไร

Case Studies ปัญหาที่เกิดขึ้นจริงที่ทุกกิจการต้องเจอจากการทำ Sale Promotion

✱ หลักสูตรนี้จะทำให้ท่าน...

“รู้” และ “เข้าใจ” หัวใจของ Sale Promotion อย่างแท้จริง

- รู้หลัก
- รู้จักเลือกให้เข้ากับกิจการ
- รู้เทคนิคการเจรจาเมื่อถูกตรวจสอบ
- รู้กลยุทธ์การวางแผนที่ทำให้ประหยัดภาษีและนำไปใช้ได้จริง
- รู้จักประเภท

- รู้วิธีทำ
- รู้วิธีการเตรียมรับมือการตรวจสอบ
- รู้ภาระภาษี



วิทยากร

อาจารย์สุเทพ พงษ์พิทักษ์

วิทยากรด้านกฎหมายภาษีอากร
อดีตสรรพากรภาค 4 กรมสรรพากร

พิเศษสุด!

หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2568

จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567

จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 28 ก.พ. 2568

เข้าอบรมทุกที่หนึ่ง

รับส่วนลด 500 บาท

เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท

หลักสูตรต่อเนื่องกัน / ไม่ได้รับส่วนลดต่อเนื่องกัน

เงื่อนไขการรับส่วนลด

ไม่รับส่วนลดก่อนอบรม ใช้สำหรับหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาทขึ้นไป
และหลักสูตร Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / ไม่รวมโปรแกรมอื่น

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 24 มกราคม 2568

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ เพลินจิต

(ถ.วิญญู) รถไฟฟ้า BTS สถานีเพลินจิต ทางออกที่ 5

SCAN เพื่อจองสัมมนา



อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ค่า กาแฟ อาหารกลางวัน)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 081-359-5048, 080-251-9946 Website. www.dst.co.th

หัวข้อสัมมนา

1. วิธีการและรูปแบบการทำ Promotion ที่สรรพากรยอมรับ
2. สุดยอด!!!เทคนิคการจัดการเส้นแบ่งระหว่าง...
 - ส่งเสริมการขายกับค่ารับรอง
 - ส่งเสริมการขายกับการให้โดยเสน่หา
 - ส่งเสริมการขายกับการบริจาค
3. ภาระภาษีที่ต้องพบจากการทำ Sale Promotion
 - ภาษีเงินได้นิติบุคคล
 - ภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
4. วิเคราะห์จุดดี จุดด้อยของ Sale Promotion แต่ละวิธีเพื่อนำมาปรับใช้ให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกิจการ Sale Promotion แบบไหนที่ทำแล้วได้ผล ไม่ล้ำสมัย นำมาใช้ได้จริง ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชี จะรู้ได้อย่างไรว่าส่งเสริมการขายแบบไหนได้ผลมากที่สุดและเหมาะกับองค์กร
5. เทคนิคการวางแผนค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการขาย
6. เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน ทำให้หรือไม่
7. เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายอย่างไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ
จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ
9. เทคนิคการการออกไปกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร บอจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งให้ผู้ทำ Sale Promotion ไม่ควรละเลย
11. Top Case Studies ปัญหาจริงที่ทุกกิจการมักต้องประสบจากการทำ Sale Promotion เช่น
 - ส่วนลดการค้า/ส่วนลดเงินสด ความแตกต่างของภาระภาษีที่มีความสำคัญต่อการทำ Sale Promotion
 - สรรพากรมีวิธีการดูอย่างไรว่าเป็นส่วนลดการค้า หรือส่วนลดเงินสด
 - ปัญหาการออกไปกับภาษี ใบลดหนี้ ใบเพิ่มหนี้ และเอกสารทางการเงิน จากการทำ Sale Promotion
 - ปัญหาการทำ Sale promotion กับตัวแทน
 - Sale promotion แบบไหนถือเป็นรายได้ของลูกค้า/ผู้รับรางวัล
12. แนวทางการแก้ปัญหาของฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชี จากการทำ Sale Promotion
13. เทคนิคการวางแผนการทำ Sale Promotion แบบมีอาชีพร 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