

พิเศษสุด!

สมัครสมาชิกหรือต่ออายุสมาชิก ภายใน 30 ธันวาคม 2567

รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่จากราคาสมาชิก

ใช้สิทธิ์
ได้ทันที

เมื่อเข้าอบรมหลักสูตรเดือน มกราคม - กุมภาพันธ์ 2568

เมื่อสมัคร/ต่ออายุ 1-5 ปี วารสารเอกสารภาษีอากร

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 วารสารเอกสารภาษีอากร รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่ 500 บาท (จากค่าสมาชิกราคาสมาชิก)
 - 3.สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกันที่ 300 บาท (จากค่าสมาชิกราคาสมาชิก)
 - 4.สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสมาชิกรวมกัน
 - 5.1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง

Sale Promotion



กับ ภาษี ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด ต้องทราบ

► Promotion ที่เหมาะกับกิจการของคุณ...

- ระวัง!! ทำแล้วอาจไม่คุ้มเสีย หากฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดเข้าใจไม่ตรงกัน
 - "ส่งเสริมการขาย" แบบไหน มีการภาษีน้อยที่สุด และถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร
 - หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ
 - แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร
- เอกสารประกอบมีอะไรบ้าง

พิเศษสุด!	
หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2568	
จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567	จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 28 ก.พ. 2568
เจ้าของรมทุกที่นี้ รับส่วนลด 500 บาท	เจ้าของรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท เจ้าของรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท หลักเกณฑ์ตามที่ / ไม่ถือเป็นเงื่อนไขอื่น
เงื่อนไขการไม่ได้รับ ไม่ได้รับส่วนลดค่าอบรม มีค่าสมัครอบรม On-site ราคา 4,000 บาทขึ้นไป และค่าอบรม Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ไม่รวมส่วนลด VAT) / ไม่ถือเป็นเงื่อนไขอื่น	



วิทยากร

อาจารย์สมเดช ไรจน์คุริเสถียร

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิและมากด้วยประสบการณ์บรรยายมากกว่า 30 ปี
ด้านบัญชีภาษีอากร

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 19 กุมภาพันธ์ 2568

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

โรงแรมอวานี รัชดา กรุงเทพฯ

(ชื่อเต็ม สร.แกรนด์ พอร์จูน กรุงเทพฯ)

(ถ.รัชดาภิเษก) สี่แยกพระราม 9

(รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1)

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)

ยังอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946, 086-378-8470 Website. www.dst.co.th

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- ภาษีเงินได้นิติบุคคล - ภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและ ฝ่ายการตลาดต้องทราบ

- ข้อ 1 แคม 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
- ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่ และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
- ข้อ 1 ขึ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหากับสรรพากรหรือไม่
- ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไรไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
- การจับฉลากชิงโชค
- การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
- การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
- การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
- การ Barter Trade
- การให้ Gift Voucher
- การให้เครดิต
- การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไรในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
- การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
- ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
- ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่มีภาวะภาษีอย่างไร
- ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
- การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีหรือไม่
- จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้ร่วมงาน ของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่าง ๆ พร้อมอาหาร และ เครื่องดื่ม จะมีภาวะภาษีอย่างไร
- การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
- กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักรับฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร

3. อยากรู้เรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหาร อนุมัติหรือไม่

- กรณีไม่ได้ระบุว่าจะให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกใบกำกับภาษีจะถือว่าส่วนลดในใบกำกับภาษี ทำได้หรือไม่

4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บรอง

- การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า ถือเป็นคาร์บรองหรือส่งเสริมการขาย
- กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาซื้อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ ถือเป็นคาร์บรองหรือการส่งเสริมการขาย

5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ

6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน

7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studies จริง

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946, 086-378-8470 Website. www.dst.co.th