

# จัดการภาษีครบวงจร จากการทำ **Sale Promotion**

**พร้อม**

การวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย



ของแถมที่มีมูลค่ามากกว่าของที่ขาย! ขายของแล้วแจกเงิน!



เกิดความเสียหายทางภาษีและภาระภาษีหรือไม่ อย่างไร

Case Studies ปัญหาที่เกิดขึ้นจริงที่ทุกกิจการต้องเจอจากการทำ Sale Promotion

✨ หลักสูตรนี้จะทำให้ท่าน...

“รู้” และ “เข้าใจ” หัวใจของ Sale Promotion อย่างแท้จริง

- รู้หลัก
- รู้จักประเภท
- รู้วิธีทำ
- รู้จักเลือกให้เข้ากับกิจการ
- รู้วิธีการเตรียมรับเมื่อการตรวจสอบ
- รู้เทคนิคการเจรจาเมื่อถูกตรวจสอบ
- รู้ภาระภาษี
- รู้กลยุทธ์การวางแผนที่ทำให้ประหยัดภาษีและนำไปใช้ได้จริง

## วิทยากร

อาจารย์สุเทพ พงษ์พิทักษ์

วิทยากรด้านกฎหมายภาษีอากร  
อดีตสสวทภาค 4 กรมสรรพากร



กำหนดการอบรม

วันพุธที่  
**28** พฤษภาคม  
2568  
09.00-16.30 น.

SCAN เพื่อจองอบรม



อัตราค่าธรรมเนียม

สมาชิก (Tax, HR)  
3,800 + VAT 266 = 4,066 บาท  
บุคคลทั่วไป  
4,300 + VAT 301 = 4,601 บาท

\* รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

## หัวข้ออบรม

1. วิธีการและรูปแบบการทำ Promotion ที่สรรพากรยอมรับ
2. สูดยอด!!!เทคนิคการจัดการเส้นแบ่งระหว่าง...
  - ส่งเสริมการขายกับคำรับรอง
  - ส่งเสริมการขายกับการให้โดยเสนาหา
  - ส่งเสริมการขายกับการบริจาค
3. ภาวะภาษีที่ต้องพบจากการทำ Sale Promotion
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล
  - ภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
4. วิเคราะห์จุดดี จุดด้อยของ Sale Promotion แต่ละวิธีเพื่อนำมาปรับใช้ให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกิจการ Sale Promotion แบบไหนที่ทำแล้วได้ผล ไม่ล้าสมัย นำมาใช้ได้จริง ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชี จะรู้ได้อย่างไรว่า ส่งเสริมการขายแบบไหนได้ผลมากที่สุดและเหมาะกับองค์กร
5. เทคนิคการวางแผนค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการขาย
6. เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน ทำได้หรือไม่
7. เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายทำอะไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ
9. เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร บอกจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ต้องทำ Sale Promotion ไม่ควรละเลย
11. Top Case Studies ปัญหาจริงที่ทุกกิจการมักต้องประสบจากการทำ Sale Promotion เช่น
  - ส่วนลดการค้า/ส่วนลดเงินสด ความแตกต่างของภาวะภาษีที่มีความสำคัญต่อการทำ Sale Promotion
  - สรรพากรมีวิธีการดูอย่างไรว่าเป็นส่วนลดการค้า หรือส่วนลดเงินสด
  - ปัญหาการออกใบกำกับภาษี ใบลดหนี้ ใบเพิ่มหนี้ และเอกสารทางการเงิน จากการทำ Sale Promotion
  - ปัญหาการทำ Sale promotion กับตัวแทน
  - Sale promotion แบบไหนถือเป็นรายได้ของลูกค้า/ผู้รับรางวัล
12. แนวทางการแก้ปัญหาของฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชี จากการทำ Sale Promotion
13. เทคนิคการวางแผนการทำ Sale Promotion แบบมีอาชีพ 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

