สมัคร/ต่ออายุสมาชิก

เอกสารภาษีอากร หรือ HR Society magazine

ราคาพิเศษ 1ปี

1,999.-

จากราคาปกติ เอกสารภาษีอากร **2,640** บาท /
HR Society **2,400** บาท

สมัครหรือต่ออายุสมาชิก ภายใน **1 ก.ค.- 31 ส.ค. 68**

*เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

SCAN สมัคร/ต่ออายุสมาชิก

ธรรมนิติ
DHARMNITI
www.dst.co.th
www.dst.co.th/facebook

บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด
DHARMNITI SEMINAR AND TRAINING CO.,LTD.
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น
แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 TAX ID 010-553-300-1556

CPD	ผู้ทำบัญชี อื่น ๆ 6 ชม.
	ผู้สอบบัญชี อื่น ๆ 6 ชม.

สงวนลิขสิทธิ์ รหัส 21/01722P

จัดการภาษีครบวงจร จากการทำ Sale Promotion พร้อม การวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย

ของแถมที่มีมูลค่ามากกว่าของที่ขาย! ขายของแล้วแจกเงิน!
เกิดความเสี่ยงทางภาษีและภาระภาษีหรือไม่ 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

กำหนดการอบรม

วันพุธที่ 27 สิงหาคม 2568
(เวลา 09.00 - 16.30 น.)
โรงแรมโนโวเทล บางนา
(ถ.ศรีนครินทร์) รถไฟฟ้า MRT สถานีศรีอุดม
ทางออกที่ 2 (ห่างจากสถานี 400 เมตร)

SCAN เพื่อจองอบรม

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)
4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท
บุคคลทั่วไป
5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท
(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

หัวข้ออบรม

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 ไม่ล้าสมัย นำมาใช้ได้จริง ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชี จะรู้ได้อย่างไรว่าส่งเสริมการขายแบบไหนได้ผลมากที่สุดและเหมาะกับองค์กร**
5. **เทคนิคการวางแผนค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการขาย**
6. **เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน ทำได้หรือไม่**
7. **เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายทำอย่างไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด**
8. **เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ**
9. **เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร บอกจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ**
10. **เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ผู้ทำ Sale Promotion ไม่ควรละเลย**
11. **Top Case Studies ปัญหาจริงที่ทุกกิจการมักต้องประสบจากการทำ Sale Promotion เช่น**
    - ส่วนลดการค้า/ส่วนลดเงินสด ความแตกต่างของภาระภาษีที่มีความสำคัญต่อการทำ 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 แบบมืออาชีพ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงและช่วยประหยัดภาษี**
    - วิธีการทำให้ของขวัญ ของชำร่วยที่เกินสมควร เป็นการส่งเสริมการขาย
    - การทำ Sale Promotion ด้วยการแถมบริการ ต้องทำอย่างไร
    - วิธีการขอรางวัลจากสปอนเซอร์/บริษัทคู่ค้า อย่างไรไม่ต้องถูกหักภาษี
14. **เตรียมรับมือการตรวจสอบ Sale Promotion จากสรรพากร**
    - สรรพากรประเมินอะไรได้บ้างจากการส่งเสริมการขาย
    - Sale Promotion รูปแบบใดที่สรรพากรมักบวกกลับ
    - หลักฐานที่จะนำมาพิสูจน์ว่าอย่างไรเป็นส่งเสริมการขาย
    - เอกสารหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้องที่สรรพากรจะขอดูในประเด็นส่งเสริมการขาย
15. **เทคนิคการเจรจา/ชี้แจง เมื่อสรรพากรตรวจสอบ**