



หลักสูตร ใหม่!! ปี 2568

เทคนิคการวางระบบบัญชีและการควบคุมภายในสำหรับการ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย Sales Promotion Accounting Control Techniques

หลักการและเหตุผล

เรื่องสำคัญสำหรับนักบัญชียุคดิจิทัล การเรียนรู้เรื่องการควบคุมภายในและการจัดทำบัญชีสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายมีบทบาทสำคัญในการสร้างความมั่นใจว่ากิจกรรมเหล่านั้นมีความโปร่งใส มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับกฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้องหัวใจสำคัญในการจัดทำบัญชีเพื่อรองรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย คือ การบันทึกบัญชีที่ถูกต้องและครบถ้วน การควบคุมงบประมาณ การออกแบบเอกสารทางบัญชีเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมาย ภาษีอากรการตรวจสอบและติดตามความสำเร็จในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมทั้งการวางระบบการควบคุมภายในให้เหมาะสมกับบริบทของกิจการ นักบัญชีมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนและจัดการกิจกรรมส่งเสริมการขาย ตั้งแต่การวางแผนงบประมาณ บันทึกและควบคุมค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์ผลตอบแทน ไปจนถึงการปฏิบัติตามกฎหมายและจ้องบังคับทางการเงินและภาษี โดยการทำงานของนักบัญชีจะช่วยให้กิจกรรมส่งเสริมการขายมีความโปร่งใส มีประสิทธิภาพและสามารถวัดผลการลงทุนได้อย่างชัดเจน

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 15 พฤษภาคม 2568

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมอวานี รัชดา กรุงเทพฯ

(ถ.รัชดาภิเษก) รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT

สถานีพระราม 9 ทางออก 1

อัตราค่าธรรมเนียม

สมาชิก (Tax, HR)

4,800 + VAT 336 = 5,136 บาท

บุคคลทั่วไป

5,500 + VAT 385 = 5,885 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

วิทยากร

ผศ.ศิริรัตน์ เจนศิริศักดิ์

อาจารย์ประจำสาขาวิชาการบัญชี
มหาวิทยาลัย

และผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

1.การวางระบบบัญชีสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

1.1 ความสำคัญของการวางระบบบัญชีสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

1.2 ประเภทของการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

1.3 บทบาทสำคัญของนักบัญชีในการสนับสนุนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- การจัดการทางการเงินและการบันทึกบัญชีเพื่อให้กิจกรรมดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพและโปร่งใส
- การจัดทำประมาณการค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- การจัดเตรียมข้อมูลทางการเงินเพื่อการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) สำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

2.การวางระบบการควบคุมภายในสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

2.1 แนวทางการควบคุมภายในเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- การเบิกสินค้า
- การแจก
- แคมสินค้า

2.2 การควบคุมงบประมาณในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

2.3 การตรวจสอบและติดตามการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

2.4 การรายงานและวิเคราะห์ข้อมูลภายหลังการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อให้สอดคล้องกับการบันทึกบัญชี

2.5 มาตรการ การควบคุมภายในในการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริต

3.การออกแบบระบบเอกสารทางการบัญชีเพื่อรองรับการตรวจสอบ

3.1 การจัดเตรียมเอกสารทางการเงินเพื่อให้สอดคล้องกับการบันทึกบัญชี

3.2 การจัดเตรียมเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

- รายงานการประชุม
- สัญญาเช่าการใช้สถานที่ทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย

4.การวางระบบการควบคุมภายในของสต็อกสินค้า/บริการ ที่ทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย

4.1 ปัญหาการคาดการณ์ที่คลาดเคลื่อน การประมาณการยอดขายไม่ตรงกับความเป็นจริง

- ผลกระทบต่อการเตรียมสินค้า/บริการและงบประมาณ

4.2 การสร้างเกณฑ์ในการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย

4.3 ปัญหาการจัดการสินค้าโปรโมชัน การบริหารสินค้าในช่วงกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ไม่มีประสิทธิภาพ และการประเมินผลกระทบของโปรโมชันต่อสต็อกสินค้า

4.4 เทคนิคการควบคุมภายในเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือเพื่อการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

5.ประเด็นปัญหาและข้อควรระวังการบันทึกบัญชีสำหรับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

5.1 เทคนิคการบันทึกบัญชีสำหรับการ แคมสินค้าส่งเสริมการขาย

5.2 เทคนิคการตรวจสอบเอกสารประกอบการจัดซื้อ การเบิกสินค้า การแจก / แคมสินค้าส่งเสริมการขาย การให้ส่วนลดการค้า และการให้ส่วนลดเงินสด

6. การวิเคราะห์ข้อมูลสำคัญเพื่อประเมินประสิทธิภาพของโปรโมชัน

จากกรณีศึกษาจากธุรกิจประเภทต่างๆ

7.เทคนิคสำคัญในการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

8.คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%