

จัดการ ภาษีครบวงจร จากการทำ Sale Promotion

พร้อมการวางแผนภาษีส่งเสริมการขาย

หลักสูตรนี้จะทำให้ท่าน...

“รู้” และ “เข้าใจ” หัวใจของ **Sale Promotion** อย่างแท้จริง

- รู้หลัก
- รู้จักประเภท
- รู้วิธีทำ
- รู้ภาวะภาษี
- รู้จักเลือกให้เข้ากับกิจการ
- รู้วิธีการเตรียมรับมือการตรวจสอบ
- รู้เทคนิคการเจรจาเมื่อถูกตรวจสอบ
- รู้กลยุทธ์การวางแผนที่ทำให้ประหยัดภาษีและนำไปใช้ได้จริง

เข้าอบรมเดือน..กุมภาพันธ์ 2564

2 ท่าน **ลด 500 บาท** 3 ท่าน **ลด 1,000 บาท**

(หลักสูตรเดียวกัน/ ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน/ ไม่รวมไปรษณีย์)

Promotion

วิทยากร

อาจารย์ชุมพร เสนไสย

อดีตนิติกรเชี่ยวชาญ กองกฎหมาย กรมสรรพากร วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายภาษีอากร

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564

(เวลา 09.00 - 16.30)

ณ โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ

(ถ.เพลินจิต) รถไฟฟ้า BTS สถานีชิดลม
ทางออกที่ 6 รร.อินเตอร์คอนติเนนตัล

SCAN เพื่อจองสัมมนา



อัตราค่าสัมมนาทันที

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

ท่านสามารถรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.dst.co.th

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel 02-555-0700 no 1, 02-587-6860-64 Fax 02-555-0710

หัวข้อสัมมนา

1. วิเคราะห์จุดดี จุดด้อย ของ Sale Promotion แต่ละวิธีเพื่อนำมาปรับใช้ให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกิจการ
Sale Promotion แบบไหนที่ทำแล้วได้ผล ไม่ล้าสมัย นำมาใช้ได้จริง ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีจะรู้ได้อย่างไร
ว่าส่งเสริมการขายแบบไหนได้ผลมากที่สุดและเหมาะกับองค์กร
2. หัวใจของการทำ Sale Promotion ในแง่ภาษี
3. ภาวะภาษีที่ต้องพบจากการทำ Sale Promotion
 - ภาษีเงินได้นิติบุคคล
 - ภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
4. สุดยอด!!! เทคนิคการจัดการเส้นแบ่งระหว่าง
 - ส่งเสริมการขายกับการให้โดยเสนหา
 - ส่งเสริมการขายกับคำรับรอง
 - ส่งเสริมการขายกับการบริจาค
5. เทคนิคการวางแผนค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการขาย
6. เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาราคาทุน ทำได้หรือไม่
7. เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายอย่างไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ
จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ
9. เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร
บอกจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ทำให้ 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. เตรียมรับมือการตรวจสอบ Sale Promotion จากสรรพากร
 - Sale Promotion รูปแบบใดที่สรรพากรมักบวกลับ
 - หลักฐานที่จะนำมาพิสูจน์ว่าอย่างไรเป็นส่งเสริมการขาย
 - เอกสารหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้องที่สรรพากรจะขอดูในประเด็นส่งเสริมการขาย
14. สรรพากรประเมินอะไรได้บ้างจากการส่งเสริมการขาย
15. เทคนิคการเจรจา/ชี้แจง เมื่อสรรพากรตรวจสอบ
16. เทคนิคการวางแผนการทำ Sale Promotion แบบมืออาชีพ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงและช่วยประหยัดภาษี
 - วิธีการทำให้ของขวัญ ของชำร่วยที่เกินสมควร เป็นการส่งเสริมการขาย
 - การทำ Sale Promotion ด้วยการแถมบริการ ทำไม่ได้จริงหรือ?
 - วิธีการขอรางวัลจากสポンเซอร์/บริษัทคู่ค้า อย่างไม่ต้องถูกหักภาษี
17. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี