

CPD	ผู้ทำบัญชี	นับชั่วโมงอื่น ๆ 6 ชม.
	ผู้สอบบัญชี	นับชั่วโมงอื่น ๆ 6 ชม.

Sale Promotion

กับ ภาะระภาะ

ที่ฟ้ายบัญชี ฟ้ายการตลาด ต้องทราบ

- ▶ Promotion ที่เหมาะกับกิจการของคุณ...ระวัง!! ทำแล้วอาจไม่คุ้มเสีย หากฟ้ายบัญชีและฟ้ายการตลาดเข้าใจไม่ตรงกัน
- ▶ "ส่งเสริมการขาย" แบบไหน มีภาะระภาะน้อยที่สุด และถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร
- ▶ หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ
- ▶ แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร เอกสารประกอบมืออะไรบ้าง

วิทยากร

อาจารย์รุ่งทิพย์ รัตวงษ์

อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษกรมสรรพากร

Promotion **หลักสูตรเดือน มกราคม-กุมภาพันธ์ 2566** **พิเศษสุด!**
จองอบรมล่วงหน้าภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2565 **จองอบรมตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. - 28 ก.พ. 2566**

ฟรีใบรับส่วนลดค่าอบรม		
☑️ เข้าอบรม 1 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท	☑️ เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท	
☑️ เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท		
หรือ	ฟรีใบรับส่วนลดค่าสมาชิก	หรือ
☑️ รับส่วนลด 50% ค่าหนังสือ หรือ ค่าเอกสารอิเล็กทรอนิกส์	☑️ รับสิทธิ์สมัครหรือต่ออายุสมาชิก TAX/HR ราชการ/HR ราชการ	
TAX ราชการค่าสมัคร 2,640 บาท ชำระเพียง 1,320 บาท	☑️ เข้าอบรม 2 ท่าน ชำระค่าสมาชิกเพียง 1,600 บาท	
HR ราชการค่าสมัคร 2,400 บาท ชำระเพียง 1,200 บาท เท่านั้น	☑️ เข้าอบรม 3 ท่าน ชำระค่าสมาชิกเพียง 1,000 บาท	

เงื่อนไข
- กรุณาจองล่วงหน้าเพื่อขอทำเอกสารยืนยันการจองล่วงหน้า
- ไม่ได้รับส่วนลดค่าอบรม 180บาทต่อหลักสูตร On-site ราคา 3,000 บาทขึ้นไป หรือ 3หลักสูตร On-site ราคา 2,000 บาทขึ้นไป (จองล่วงหน้า) / ไม่ได้รับส่วนลดใบรับ
- ไม่ได้รับส่วนลดค่าสมาชิก 180บาทต่อค่าสมัครหรือต่ออายุสมาชิกราชการ/HR ราชการ 1 ปีขึ้นไป (ชำระค่าสมัคร/ต่ออายุค่าสมาชิกล่วงหน้า) / กรณีต่ออายุสมาชิก
สิทธิสมัคร/ต่ออายุ/ชำระค่าสมาชิก / กรณีต่ออายุสมาชิกหรือต่ออายุค่าสมาชิก

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 23 กุมภาพันธ์ 2566

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมแกรนด์
เซ็นเตอร์พอยท์ เพลินจิต

BTS สถานีเพลินจิต ทางออกที่ 5 (เข้า ถ.วิภาวดี)
เดินจากสถานีรถไฟฟ้าประมาณ 200 เมตร

SCAN เพื่อจองสัมมนา



อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

บุคคลทั่วไป

4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ซ้ำ กาแฟ อาหารกลางวัน)

ท่านสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.dst.co.th

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- ภาษีเงินได้นิติบุคคล
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดต้องทราบ

- ข้อ 1 แกรม 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
- ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
- ข้อ 1 ขึ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหาเกี่ยวกับสรรพากรหรือไม่
- ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไรไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
- การจับฉลากชิงโชค
- การให้ Gift Voucher
- การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
- การให้เครดิต
- การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
- การ Barter Trade
- การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
- การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไร ในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
- การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นกำไรส่งเสริมการขายได้หรือไม่
- ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
- ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่ มีภาวะภาษีอย่างไร
- ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
- การทำไปลิวนแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
- จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงานของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่างๆพร้อมอาหารและเครื่องดื่มจะมีภาวะภาษีอย่างไร
- การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
- กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอย่างไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ไม่ต้องออกไปกำกับภาษีอย่างไร

3. อย่างไรเรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหารอนุมัติหรือไม่

- กรณีไม่ได้รับว่าจะให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกไปกำกับภาษีจะโชว์ส่วนลดในใบกำกับภาษีทำได้หรือไม่

4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บรอน

- การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่ายลูกค้า ถือเป็นคาร์บรอนหรือส่งเสริมการขาย
- กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาซื้อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ ถือเป็นคาร์บรอนหรือการส่งเสริมการขาย

5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ

6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน

7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studiesจริง