

โปรโมชั่น พิเศษสุด!

ธรรมนิติ  
DHARMNITI

# จองอบรม หลักสูตรเดือนเมษายน 2569

ต่อที่  
1

เข้าอบรม 2 ท่าน  
รับส่วนลด  
**500** บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน  
รับส่วนลด  
**1,000** บาท

\* โปรโมชั่นส่วนลดค่าอบรม ใช้เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท / วัน ขึ้นไป หรือ หลักสูตร Online ราคา 3,400 บาท / วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / หลักสูตรเดียวกัน / ในเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น

ต่อที่  
2

พิเศษสุด จองอบรม ภายใน วันที่ 31 มีนาคม 2569

รับเพิ่ม ฟรี  
ทุกที่นั่ง



ตุ๊กตา  
หมอนผ้าห่ม

\* เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น

# Sale Promotion



## กับ ภาวะภาษี

### ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด ต้องทราบ

- ▶ Promotion ที่เหมาะกับกิจการของคุณ...  
ระวัง!! ทำแล้วอาจไม่คุ้มเสีย หากฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดเข้าใจไม่ตรงกัน
- ▶ "ส่งเสริมการขาย" แบบไหน มีภาวะภาษีน้อยที่สุด และถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร
- ▶ หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ
- ▶ แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร  
เอกสารประกอบมีอะไรบ้าง

#### วิทยากร



อาจารย์สุเทพ พงษ์พิทักษ์

วิทยากรด้านกฎหมายภาษีอากร  
อดีตสรรพากรภาค 4 กรมสรรพากร



#### Promotion พิเศษ!!!

#### จองอบรมหลักสูตรเดือน เมษายน 2569

ข้อที่ 1	เข้าอบรม 2 ท่าน รับส่วนลด 500 บาท
ข้อที่ 2	เข้าอบรม 3 ท่าน รับส่วนลด 1,000 บาท

เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,900 บาทขึ้นไป  
สำหรับหลักสูตร On-site ราคา 3,400 บาทขึ้นไป  
ทุกหลักสูตรที่อบรม ไม่เสียค่าธรรมเนียม/ค่าเดินทาง/ที่พัก/อาหารกลางวัน

ข้อที่ 2 **พิเศษ!!** เมื่อจองอบรม  
หลักสูตรเดือนเมษายน 2569 ส่วนหน้า  
ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569  
**รับฟรี!!!**  
ถูกตามอนุมัติ

\*\*\*ผู้สนใจรายชื่อผู้สมัคร: ส่งเอกสารขอใบสมัคร  
หลักสูตร On-site ราคา 4,900 บาทขึ้นไป ส่งใบรวม VAT / ใบรวมรับฟรีทันที

#### กำหนดการอบรม

วันพุธที่ 29 เมษายน 2569

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

โรงแรมจูบิลี เฟรสท็อง รัชดาภิเษก

(ถ.รัชดาภิเษก สี่แยกห้วยขวาง)

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2

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 ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล - ภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย
2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและ ฝ่ายการตลาดต้องทราบ
  - ข้อ 1 แคม 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
  - ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่ และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
  - ข้อ 1 ขึ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหากับสรรพากรหรือไม่
  - ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
  - แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไรไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
  - การจับฉลากชิงโชค - การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
  - การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
  - การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
  - การ Barter Trade - การให้ Gift Voucher - การให้เครดิต
  - การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไรในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
  - ขายสินค้าต่ำกว่าราคาตลาดหรือต่ำกว่าราคาทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
  - การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
  - ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
  - ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่มีภาวะภาษีอย่างไร
  - ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
  - การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
  - จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงาน ของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
  - กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่าง ๆ พร้อมอาหาร และ เครื่องดื่ม จะมีภาวะภาษีอย่างไร
  - การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
  - กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร
3. อย่างไรเรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหาร อนุมัติหรือไม่
  - เอกสารประกอบการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สรรพากรยอมรับ
  - การจัดทำรายงานสินค้าเพื่อการส่งเสริมการขาย
  - การตัดสต็อกสินค้าที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย
  - การรับเข้า จ่ายออกสินค้าตัวอย่างเพื่อนำไปแจก แคม
  - กรณีไม่ได้รับรู้ว่าให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกไปกำกับภาษีจะโชว์ส่วนลดในใบกำกับภาษี ทำได้หรือไม่
4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บรอง
  - การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า ถือเป็นคาร์บรองหรือส่งเสริมการขาย
  - กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาชื่อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
  - กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่นี้ ถือเป็นคาร์บรองหรือการส่งเสริมการขาย
5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ
6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน
7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studies จริง