Impact de la mise en oeuvre du RGPD pour les fonctions commerciales et Marketing

Référence : **SECMARKET** Durée : **1 jour** Certification : **Aucune**

CONNAISSANCES PREALABLES

• Aucunes, cependant quelques années d'expérience au sein d'un département commercial ou marketing sont un plus.

PROFIL DES STAGIAIRES

• Toute personne devant assumer les fonctions liées à la gestion des données client souhaitant comprendre les impacts du RGPD sur sa fonction.

OBJECTIFS

• Connaître les impératfs du RGPD. • Déterminer les impacts et bonnes pratiques en termes de prospection et de mailing. • Identifier données personnelles et données sensibles. • Identifier le sponts de vigilance qui relèvent des services commerciaux et maekting : bases, outils, communication, etc.. • Lister les impacts sur la collecte des informations et données.

CERTIFICATION PREPAREE

Aucune

METHODES PEDAGOGIQUES

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement

FORMATEUR

Consultant-Formateur expert Management de la sécurité

METHODE D'EVALUATION DES ACQUIS

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

CONTENU DU COURS

Introduction : où en êtes-vous ?

- Quizz interactif de questions sur les données personnelles
- Les réponses sont commentées et analysées en temps réel

Identifier les principes fondamentaux liés au RGPD

- Rappeler les définitions
- Lister les concepts du règlement européen
- Identifier les droits des personnes concernées
- Confronter le RGPD aux obligations légales des entreprises

Cartographier les données et les traitements concernés par les fonctions commerciales et marketing

- Identifier les données à caractère personnel et/ou sensible des clients
- Corréler les droits des clients ou partenaires à leurs données à caractère personnel et aux pratiques commerciales / marketing
- Comment obtenir les données en conformité avec la loi : principe de consentement
- Identifier les traitements et établir son registre de traitement
- Définir les durées des traitements des données clients

- Protéger les données commerciales et clients au sein de l'entreprise
- Identifier les responsabilités de la sécurité des données
- Définir les liens entre le responsable de traitement, le manager des données et le DPO
- Lister les bonnes pratiques de sécurité
- Gérer l'utilisation d'un CRM et s'assurer de sa conformité RGPD

Lister les meilleures pratiques et expériences sur la mise en conformité RGPD

- Optimiser vos données pour une meilleure efficacité
- Retour d'expériences de mise en conformité RGPD réussie
- Lister des bonnes pratiques Commerce et/ou Marketing / RGPD
- Informer ses clients sur leurs droits : consultation, droit à l'oubli, anonymisation…

Mettre en marche une démarche de mise en conformité

- La CNIL, une alliée sûre
- Définir une démarche de mise en conformité en 4 étapes
- Etablir son plan d'action avec des priorités claires et précises
- Réaliser une veille pertinente

Définir les points de vigilance et assurer la continuité du travail

- Identifier les données sensibles traitées
- Clarifier la relation avec les sous-traitants : droits et devoirs de chacune des parties dans le cadre de la gestion des données personnelles
- Sécuriser vos échanges de données

*Notre **référent handicap** se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.*