



La protection des données à caractère personnel lors de la prospection commerciale



Objectif de la formation :

Appliquer les bonnes pratiques de protection des Données à caractère personnel lors des activités de prospection commerciale

Objectifs intermédiaires :

- Identifier les enjeux, les acteurs, et le cadre juridique
- Comprendre les grands principes du RGPD appliqués à la prospection
- Distinguer les différents modes de prospections et les 2 types de clients
- Maîtriser les mentions obligatoires d'information et les formuler
- Maîtriser les formules de recueil d'exercice des droits des personnes
- Maîtriser les règles applicables aux cookies

Programme :

1- Les enjeux de la protection des Données lors des prospections commerciales et les principaux textes

Loi informatique et Liberté, RGPD, le Responsable du traitement, les sous-traitants la CNIL, les sanctions des atteintes aux droits des personnes et à la vie privée, le rôle du DPO

2- Les grands principes de la protection des Données appliqués à la prospection commerciale

Article 6 RGPD Article 5 article 25 Licéité, privacy-by design-by défaut minimisation, informations préalable consentement éclairé (B to C) droit d'opposition, durée de conservation, notion de professionnel (B to B)

3- Focus sur les droits : Droits d'informations préalable au traitement des Données, droit d'opposition, droit au consentement

Modèle de mentions obligatoires, modèle de formule de recueil du consentement et du droit d'opposition

4- La prospection commerciale par la poste ou par téléphone

Les règles applicables au B to c et au B to B

5- La prospection commerciale par voie électronique (mail, SMS, MMS, automate d'appel)

Les règles applicables au B to c et au B to B

6- Les cookies publicitaires sur le site internet : les règles applicables au site internet - La directive e-privacy

7- La transmission de fichiers à titre payant ou non à des partenaires Les règles applicables

MÉTHODES MOBILISÉES :

3 Classes virtuelles durée 3h30 + Parcours asynchrone de 3h30

Modules e-learning interactifs, quiz, documents PDF de synthèse, vidéos pédagogiques, Étude de cas réels, méthode pédagogie active, interrogative, participative

MODALITÉS

D'ÉVALUATION :

- Évaluation des acquis en amont et en aval de la formation par quiz + questions interactives permettant d'apprécier le niveau d'atteinte des objectifs au fur et à mesure
- Questionnaire de satisfaction

LIEU DE LA FORMATION :

Parcours 100% à distance sur Plateforme internet avec tutorat tout le long du parcours (tel, mail) dont 3 classes virtuelles

Code 02
RGPD
PROSPECTION

DURÉE : 7 heures en parcours à distance étalé sur 9 jours

TARIFS :

Inter : tarif par personne 849 euros HT/TTC

Intra : Constitution de groupe Sur devis

PUBLIC VISE :

Responsable de traitement, sous-traitant, directions juridiques, RH, commerciale, tous les utilisateurs de Données

PRÉREQUIS :

Français lu et écrit

PRÉREQUIS TECHNIQUES

Connexion internet

PC ou tablette

Écouteurs, micro

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Inscription via un contact avec le

Cabinet STEFI, Stéphanie

Caulier Rabassa, Mail

cabinetstefi.contact@gmail.com

ou téléphonique 0692 947 1 98

Offre page Linkedl Cabinet

STEFI ou www.missionsdpo.fr

Planification de l'action de

formation dans un délai de 2

mois à la signature de la

convention ou contrat

Accès personnel avec

identifiants sur Parcooroo

ACCESSIBILITÉ AUX

PERSONNES

HANDICAPÉES :

En cas de handicap, nous

contacter pour la mise en place

des modalités compensatoires, le

cas échéant