



La protection des données à caractère personnel lors de la prospection



Objectif de la formation :

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

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 prospects
- 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 et à la transmission de fichiers

Programme :

1- Les enjeux de la protection des Données lors des prospections commerciales et les principaux textes .Cadre juridique : Loi informatique et Liberté, RGPD, IA ACT.

Les acteurs : le Responsable du traitement, les sous-traitants, la CNIL

Les enjeux : La protection des droits fondamentaux des personnes physiques concernées, la violation des données, 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 : Les bases légales : Article 6 RGPD L'intérêt légitime, le consentement.

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 et la transmission de fichier :

Les règles applicables au site internet - La directive e-privacy

La transmission de fichiers à titre payant ou non à des partenaires. Base Légale.

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 par la formatrice tout le long du parcours asynchrone (tel, mail, visio)

**Code 02
RGPD
PROSPECTION**

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

TARIFS :

**Inter : tarif par personne
849 euros HT/TTC**

Intra : Constitution de groupe Sur devis

PUBLIC VISE : Les responsables de traitement Entreprise et Association, les sous-traitants, les collaborateurs juristes, RH, SSI, commerciaux, 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 contact@missionsdpo.fr ou téléphonique 06 44 81 32 12
Offre page Linkedin 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 Parcooro
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES :
En cas de handicap, nous contacter pour la mise en place des modalités compensatoires, le cas échéant