

<p>Objectif : : comment (ré)concilier conformité RGPD et actions marketing</p>	<h2 style="color: #00A69A;">PROGRAMME WEBINAIRE</h2> <h3 style="color: #00A69A;">Marketing & Règlement général sur la protection des données (RGPD)</h3>
<p>Public concerné : Collaborateurs service marketing, gérant...</p> <p>Nombre de participants : Minimum : 9 / Maximum : 15</p> <p>Méthode : - Alternance d'apports théorique et de mise en situations/exemples - Echanges et validations régulières</p> <p>Besoins matériels / documentaires : - Pour suivre le webinaire, il faut un ordinateur avec micro, caméra et connexion internet</p> <p>Conditions de réussite : - Ne pas utiliser son téléphone portable et ne pas s'absenter pendant la session - Mettre en application au plus vite les acquis dans l'entreprise - Prendre des notes tout au long de la session</p> <p>Intervenant : Consultant qualifié et expérimenté</p> <p>Durée : 1.30 HEURE</p> <p>Tarif : 96 euros TTC</p> <p>A DISTANCE</p> <p style="font-size: small;">Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat : N° de déclaration d'activité : 75 33 10 83 033</p>	<p>Objectif(s) :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Point sur les obligations supplémentaires induites par le RGPD dans le cadre de la fonction marketing ✓ Points d'attention RGPD & marketing : quels sont les principaux risques (opérationnels, financiers, réputationnels, juridiques...) ? ✓ Check-list et bonnes pratiques <p>Programme :</p> <p>Check-list des principaux points d'attention incluant les risques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Risque juridique ✓ Risque financier ✓ Risque opérationnel ✓ Risque réputationnel <p>Les droits des prospects et clients en tant que personnes concernées : les bonnes pratiques pour mieux traiter les données personnelles</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Quelles sont les droits des personnes concernées au titre du RGPD ? ✓ Quelle information est due aux personnes concernées au titre du RGPD ? ✓ Les bonnes pratiques en matière de prospection B2B et B2C (papier, emailing, téléphonique, sms) <p>L'obligation d'accountability et les règles de licéité d'un traitement de données personnelles clients/prospect</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les bonnes pratiques pour le traitement des données clients ✓ Quel impact lors de la collecte des données ? ✓ Les conditions de mise en œuvre d'une exploitation conforme (conservation, sécurité, cas des données sensibles, enregistrements téléphoniques de la clientèle, fichier Bloctel...) <p>Pour aller plus loin</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Problématique de l'achat ou de la location de bases de données ✓ Problématique du croisement des bases de données ✓ Cas de l'externalisation du marketing digital ✓ Cas du tracking, du scoring et du profilage ✓ Où en est-on du nouveau règlement européen e-privacy ? <p>Questions / Réponses</p>