

# RGPD : les impacts sur les pratiques marketing et la relation client

Cours Pratique de 1 jour

Réf : RGM - Prix 2021 : 790€ HT

La réforme européenne du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) est entrée en application le 25 mai 2018. Cette formation présente ses impacts et détaille ses exigences. Vous y apprendrez notamment comment mettre vos opérations marketing en toute conformité avec le RGPD.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Comprendre le contenu du Règlement Général sur la Protection des Données

Connaître le cadre juridique du RGPD et son champ d'application

Protéger et sécuriser les données dans le cadre de ses opérations marketing

Mettre en œuvre de bonnes pratiques marketing en conformité avec le RGPD

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active basée sur des partages d'expériences, des exercices pratiques et une évaluation tout au long de la formation.

## TRAVAUX PRATIQUES

Ensemble d'exposés couvrant chaque domaine du programme. Ensemble de questions/réponses.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2021

### 1) Comprendre le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)

- Le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD/GDPR).
- Le champ d'application et les notions essentielles du RGPD.
- Les différents acteurs impliqués dans le cadre du RGPD et leurs obligations : DPO, CNIL...
- Les principes fondamentaux de la protection des données et des renseignements personnels.
- La protection de la vie privée dès la conception (privacy by design).
- La protection de la vie privée par défaut (privacy by default).

*Echanges : Quiz interactif sur la protection des données. Retours d'expériences et échanges collectifs sur le sujet.*

### 2) Analyser l'impact relatif à la protection des données et les sécuriser

- La réalisation d'un DPIA (Data Protection Impact Assessment ou analyse d'impact relative à la protection des données).
- La tenue d'un registre des activités de traitement.
- La sécurité des données et le RGPD.
- La préparation d'un contrôle.

*Travaux pratiques : Réalisation d'une analyse d'impact relative à la protection des données.*

### 3) Remplir ses obligations dans le cadre d'opérations de marketing

- Les principes relatifs à l'information dans le cadre du RGPD.
- Les exigences liées au consentement des personnes concernées.

## PARTICIPANTS

Chargés ou responsables marketing et/ou relation client et toutes les personnes manipulant des données personnelles au sein d'une organisation marketing et souhaitant se mettre en conformité.

## PRÉREQUIS

Connaissances de base du marketing et de la relation client.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation. L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Les droits des personnes concernées (opposition, accès, rectification, effacement, portabilité des données...).

*Travaux pratiques : Rédaction des mentions d'information dans le cadre d'opérations de marketing.*

#### 4) Mettre en conformité ses pratiques marketing avec le RGPD

- Les emails et le Marketing Automation.

- La prospection commerciale.

- Le profilage, la publicité ciblée et les cookies.

- Les dispositifs de traçage en magasin.

- Les programmes de fidélisation.

- La location, l'achat et la mutualisation de bases de données clients.

*Travaux pratiques : Recensement de vos pratiques marketing et des actions entreprises pour la mise en conformité avec le RGPD. Elaboration d'un plan d'actions.*

## LES DATES

---

Nous contacter