



Formation RGPD - Marketing

➤ Objectifs

A l'issue de cette formation, vous maîtrisez les enjeux du traitement des données (personnelles et professionnelles) dans le contexte réglementaire du RGPD dans votre entreprise et vous obtenez une compétence dans le domaine du Marketing

- Identifier les changements amenés par le RGPD : que peut-on faire ?
- Lister les traitements de données spécifiques au domaine du Marketing
- Lister les principes et les obligations (information, consentement)
- Développer une vision pragmatique et opérationnelle (cookies et marketing)
- Identifier les risques liés à la non-conformité

➤ Personnes concernées

Tout professionnel occupant la fonction de DPO, voué à être désigné DPO, ou étant amené à travailler avec un DPO ou au sein des services marketing, communication, informatique

➤ Prérequis

Connaissance des bases du RGPD et de la Loi Informatique et Libertés

➤ Programme

- Principes fondamentaux de la protection des données en France et en Europe
 - Examiner le RGPD et la loi Informatique et Libertés
 - Identifier les données personnelles et les traitements concernés par le marketing
 - Définir les responsabilités et le rôle du DPO ou de référent RGPD
- Transparence, Loyauté et légitimité
 - Identifier les droits des personnes cibles des opérations marketing
 - Lister les obligations du responsable du traitement
 - Gérer le consentement : quand et comment ?
- Gérer des cookies
 - Définir les cookies et autres traceurs
 - Gérer le consentement : quand et comment ?
 - Gérer l'information des personnes concernées
 - Vérifier la mise en place de vos cookies et leur durée
 - Etudier des exemples conformes de gestion des cookies
- La prospection téléphonique et postale
 - Définir les traitements de prospection
 - Mettre en place une analyse d'impact PIA si nécessaire
- L'emailing
 - Définir la base légale de sa prospection par email
 - Identifier le principe du double opt-in
 - Informer les personnes concernées
 - Bien gérer l'opt-out
- Les autres outils marketing
 - Appréhender les outils de profilage
 - Identifier les impacts sur les prises de décisions automatiques



➤ Modalités de la formation

Préalable	Positionnement et recueil des besoins à l'inscription
Nombre de participants	Limité à 10 personnes
Intervenant	Consultant formateur, expert dans le RGPD : Société The Neoshields du Groupe DPMS
Méthode et outils pédagogiques	Une mise en situation pratique permettant de se confronter à la réalité de la fonction de DPO vis-à-vis des problématiques marketing Une formation présentielle avec des formateurs experts de la protection des données personnelles
Evaluation	A l'issue de cette formation, une attestation individuelle de formation sera délivrée QCM, Cas pratique thématique, marketing
Durée	1 jour, 7 heures Horaires : 9h à 12h30 et 13h30 à 17h
Lieux et accessibilité	7h en e-learning ou présentiel : CCI Nice Côte d'Azur – Business Pôle 1047, route des Dolines, Allée Pierre Ziller - Bâtiment B - Entrée B, 06560 Valbonne - lieu accessible PMR. <i>(Personne à mobilité réduite ou autres handicaps, merci de contacter le conseiller de la formation)</i>
Tarif	Coût unitaire de la formation : 600 HT / participant soit 720 € TTC Possibilité de prise en charge par fonds de formation
Numéro d'agrément formation	9306P001706

Renseignements & inscriptions

Marjorie BILLAUD - Responsable Transition Numérique & Intelligence Economique

Tél. : 04 93 13 75 08 - Mob. : 06 75 59 95 29

marjorie.billaud@cote-azur.cci.fr

