

Formation : 5 ans après, réconcilier RGPD et Business : les nouvelles règles pour la data marketing

Formation d'une journée (7 heures)

Formation certifiée Qualiopi et éligible au financement par les OPCO réalisée en partenariat avec Conversion Boosters

- Formation inter-entreprises de 4 à 9 apprenants
- Prochaine session le 8 février 2023 à Montrouge
- Niveau débutant à intermédiaire
- Formation intra-entreprise possible, sur mesure et sur devis

Public concerné :

- Responsable relation client
- Responsable marketing digital
- Responsable data
- Manager / développeur commercial de solutions data
- Dirigeant ou Responsable juridique TPE / PME

Pré-requis :

- Connaissance du marketing direct et digital
- Expérience data marketing
- Une connaissance basique du RGPD est un plus mais n'est pas indispensable

Objectifs :

- Appréhender les notions essentielles et principes du RGPD
- Savoir appliquer ces principes aux spécificités du marketing direct et digital
- S'informer des dernières règles et évolutions doctrinales
- Comprendre les enjeux pour la data marketing
- Maîtriser les règles et bonnes pratiques à mettre en œuvre

Intervenante :

Nathalie Phan Place est Secrétaire Générale de la DMA France, l'organisation représentative de la Data Marketing. Experte en Data Privacy, elle accompagne notamment la profession sur les sujets Informatique & libertés et RGPD depuis de nombreuses années. Diplômée d'école supérieure de commerce, elle est aussi titulaire d'un Master 2 en droit des nouvelles technologies des Universités Paris Sud et Panthéon-Sorbonne.

Programme de la formation

Accueil

- Tour de table pour comprendre le contexte et les enjeux et de chacun
- Questionnaire d'évaluation du niveau de connaissance

Introduction

- Le RGPD, avant... après...
- Les autres textes en présence

Les notions essentielles du RGPD

- Maîtriser les définitions essentielles : données personnelles, données anonymes, données sensibles...
- Comprendre les acteurs et leurs rôles : Responsables de traitement, Responsables conjoints, Sous-traitants. Les obligations liées
- Connaître la portée géographique du RGPD
- Peut-on avoir des partenaires hors Union européenne ?
 - **Question d'actualité** : travailler avec les USA. Quels sont les enjeux juridiques qui se posent ? Peut-on transférer des données vers les USA ? Peut-on utiliser des outils américains ?

Quiz Conformité de l'entreprise

- *Accountability*
- *Traçabilité et registres*
- *EIVP*
- *Protection by design & by default*
- *Rôle du DPO*

Les principes fondamentaux à prendre en compte

- **Assurer un traitement licite, loyal et transparent**
 - Les Fondements d'un traitement
 - Les notions de consentement et d'intérêt légitime, d'Opt-in et d'Opt-out

Atelier : quelles règles applicables pour quel canal ?
- Des limites à s'imposer : finalités, durées de conservation, minimisation des données
- Respecter la confidentialité et la sécurité des données

Quick Win Sécurité

- **Collecter des données : les obligations à respecter**
 - Les différents types de collecte
 - L'information des personnes, le sourcing
 - Le droit d'opposition et le profilage

Les enjeux pour la Data marketing

- Digital vs canaux traditionnels, BtoB vs BtoC : quelles spécificités ?
- Mes cookies sont-ils conformes ?
- Quelles règles pour mes campagnes d'emailing ? Quid du suivi d'ouverture ?
- Quelles règles pour le marketing téléphonique ?
- Connaître les nouvelles exigences de la Cnil pour la transmission de données
- Le choix des partenaires et ses conséquences

Atelier : Questions/Réponses autour de quelques sanctions Cnil

Conclusion de la formation

- Test d'évaluation des connaissances acquises
- Derniers échanges et questions
- Feedback sur la formation (questionnaire de satisfaction)