LA COMMUNICATION, LE MARKETING ET LE RGPD

DÉBUTANT

INFORMATIONS GÉNÉRALES

- **Durée :** 7h
- **Ref :** FDM13
- **Cible :** Tout public
- **Pré-requis :** aucun
- **Action de formation**
- **Type de formation :** présentiel / visio-formation

OBJECTIFS

- Appréhender les notions principales liées à la protection des données
- Comprendre les enjeux liés à l'application du RGPD dans le cadre de la communication
- Prendre conscience de son rôle et commencer à appliquer de bonnes pratiques

MODALITÉS

Modalités et moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Alternance théorie et exercices pratiques, animée par notre formateur spécialiste du domaine
- Un ordinateur, 1 support de cours version numérique/papier
- Grand écran & paperboard.

Suivi et appréciation des résultats

- Feuille d'émargement signée par ½ journée
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire
- Evaluation des acquis à travers des exercices et un QCM en début et fin de formation
- attestation de suivi de formation.

Modalités d'organisation

- Dans les locaux de l'organisme de formation
- Dans les locaux du client
- En visio-formation

*En cas de besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation, n'hésitez pas à contacter votre Agence RGPD la plus proche sur la page de notre site : https://www.agencergpd.eu/contact/
*Possibilité de créer un programme de formation à la carte
*Entre 3 à 6 participants en présentiel (au-delà, consultez-nous)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Adoption du RGPD

- Présentation du RGPD
- Raisons d'adoption
- Définitions (traitements, données clients / prospects)
- Objectifs et apports

Contenu du RGPD

- Grands principes
- Acteurs et responsabilités

En quoi suis-je concerné(e) par le RGPD?

- Le RGPD et le personnes concernées
- Le RGPD et les responsables de traitement

La cartographie de vos traitements de communication

- Vos traitements internes ou externes (réseaux sociaux, site internet, emailing...)
- Vos données internes ou externes (identité, coordonnées...)

Les droits de vos cibles

- Portant sur leurs données
- Portant sur les traitements de leurs données

Les principaux avantages vous concernant

- Argument et sujet complémentaire pour la communication
- Eviter un contrôle de la CNIL pour mauvaise information des PC ou mauvaise bannière à cookies
- Accès contrôle aux données
- Eviter une perte de données

Les bonnes pratiques à mettre en place

- Concernant les traitements et les données
- À l'égard de vos cibles, prospects et clients (B2B / B2C)
- Concernant les emailings
- Concernant vos outils
- Concernant la sécurité
- Concernant le DPO

Processus certifié Qualiopi

agence rgpd