

Gouvernance et Juridique

RGPD et données personnelles - Pour les fonctions commerciales et marketing

1 jour (7h00) | ★★★★★ 4,6/5 | RGPD-MKT | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Informatique › Cybersécurité › Gouvernance et Juridique



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Disposer des informations, des références et des documents nécessaires à la gestion des processus de collecte d'informations personnelles des clients de l'entreprise
- Avoir une vision globale des obligations du RGPD dans la protection des données
- Définir les finalités de traitement et connaître les obligations des responsables de traitement (interne ou sous-traitant).

Niveau requis

Aucun.

Public concerné

Responsables commerciaux, marketing et de supervision des ventes, responsables des achats, community managers, administrateurs de sites marchands, référents RGPD, chefs de projets.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Le contexte du RGPD pour les services commerciaux

- Avec la mise en oeuvre du Règlement Général de Protection des Données personnelles, l'information lors de la collecte des données personnelles, des outils de tracking et la gestion du consentement est l'une des priorités de l'entreprise.
- Elle se doit de l'identifier, la documenter, de la protéger et de l'évaluer au sein de son système d'information.

Rappel sur les fondamentaux et les interactions du RGPD (Art. 24 à 31) dans le contexte de la gestion des données personnelles et des pratiques commerciales

Identifier les données personnelles et les données sensibles

- Les finalités de traitement
- Les acteurs
- Les sous-traitants qui traitent ces données

Gérer les sources de données personnelles de l'entreprise dans la prospection

- L'achat de fichier
- La notion de profilage
- Les formulaires de collecte
- La fidélisation
- Les newsletters

Collecter et informer vos clients sur les traitements de données personnelles

- Les contrats
- Les conditions générales (CGV, CGU...)
- Les sites Internet (cookies et ePrivacy)
- Les réseaux sociaux
- Les applications mobiles...

Mettre en oeuvre les droits des personnes (Art. 12 à 23) vis-à-vis des données collectées

- Le consentement
- La consultation
- Le droit à l'oubli
- Fournir les données collectées...

Comprendre la nécessité de minimiser (Art. 5) et de sécuriser (Art. 32) les données personnelles collectées

- Les contraintes d'archivage
- La gestion des emails
- La durée de conservation des données
- La gestion des sous-traitants / co-traitants

Comprendre les obligations des sous-traitants (Guide de la CNIL : Art. 26 et 28)

- Gérer les clauses contractuelles avec sous-traitants (Art. 29) et collaborateurs

Les études d'impact (Art. 35)

- Les audits de la CNIL
- Réagir à la violation des données (Art. 34)

La conservation des données

- Les archives
- La suppression des données
- Les dossiers "papiers"

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des études de cas ou des travaux pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)

Les + de la formation

Principe d'animation de cet atelier :

- La présentation magistrale d'un consultant certifié DPO
- Des exercices de compréhension
- La présentation d'un registre de traitement des données personnelles
- Une fiche type de collecte de traitement des données personnelles
- La présentation des Normes Simplifiées de la CNIL comme guide rédactionnel

Support et outils mis à disposition :

- La présentation effectuée par le consultant au format PDF
- L'article 4 du Règlement Européen de Protection des Données personnelles
- La fiche type de collecte des traitements des données personnelles
- Une bibliographie Internet des documents et des sites Web complémentaires à l'atelier