LE MARKETING "RGPD COMPATIBLE"

1 jour

INTÉGRER LA RÈGLEMENTATION SUR LA PROTECTION DES DONNÉES POUR EN FAIRE UN ATOUT DANS SA COMMUNICATION

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte l'application de nouvelles règlementations (dont le règlement e-privacy toujours en discussion au niveau européen), des indications de la CNIL et des autres autorités sur l'application du RGPD

LES GRANDS PRINCIPES DU RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES (RGPD)

› Les évolutions législatives relatives à la protection des données
› Le RGPD
  – contexte
  – contenu
  – entrée en vigueur
  – sanctions encourues
  – mission de la CNIL
› Les concepts à intégrer en matière de protection des données à caractère personnel
  – données personnelles et données sensibles
  – le principe d'obtention du consentement et ses exceptions
Cas pratique sur le consentement
  – personnes concernées et responsable de traitement
Cas pratique sur l'application du RGPD
› Les différents droits accordés aux individus

LES IMPACTS SUR LES PRATIQUES MARKETING

› L'action commerciale par téléphone
  – concilier RGPD et approche téléphonique
  – la saisine des informations dans l'outil CRM
Cas pratique : les informations ne pouvant être conservées
› La communication commerciale par e-mail
› Le marketing en magasin physique
  – la fidélisation du client
  – le traçage du client en magasin
› Site web et RGPD
  – l'écosystème du site internet et sa conformité au RGPD
Étude de cas : analyser le CGU
  – la pratique des opt in/opt out : lequel privilégier et dans quelles situations
  – cookies et traceurs : les règles à respecter pour être en conformité
› Transmission des données personnelles
  – la transmission des données à des tiers
  – la transmission de données à des sous-traitants
  – l'achat de fichiers clients

OBJECTIFS

Respecter les règles de recueil et de protection des données dans son activité marketing.
Adopter les bonnes pratiques pour des rédactions conformes au RGPD et à la directive "e-privacy".

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Un regard d'expert sur le traitement des données en matière de marketing numérique
Une pédagogie active et interactive s'appuyant sur de nombreuses mises en situation, cas pratiques, situations concrètes, retours d'expérience

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, marketing–communication, marketing client / relationnel, expérience client, promotion des ventes, études, digital, e-commerce ou e-business, chef de marque / produit / marché, chef de projet digital, product owner, customer success manager, chiefs data officers, Délégués à la Protection des données (DPO)
Il est nécessaire de disposer d'une connaissance ou d'une expérience des fondamentaux du marketing

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

990 € HT - Réf : MPC-RGMK

Validité : 30 juin 2025

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
le 7 octobre 2025

Formation à distance :
le 2 juin 2025

Paris Montparnasse ou à distance :
le 23 janvier 2026
le 4 mai 2026
le 12 octobre 2026

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)

☐ Mme ☐ M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :

.....

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal |_|_|_|_|_| Ville .....

Téléphone ..... Fax .....

N°d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF ..... N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom ..... Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) ..... E-mail .....

Facturation/Règlement

☐ FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de ☐ Mme ☐ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

.....

.....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

☐ OUI ☐ NON

Si OUI, numéro : .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO

☐ FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal |_|_|_|_|_|

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur *www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*