

Objectifs

- Développer vos opérations de prospection commerciale de la clientèle en conformité avec le RGPD (SMS, courrier électronique, téléphone, voie postale ...)
- Réaliser sans risque juridique les opérations de prospection commerciale, d'envoi de newsletter, de mailing et e-mailing, de parrainage etc.
- Développer de bonnes pratiques juridiques pour renforcer la confiance de votre clientèle sur l'utilisation de ses données – optimiser votre relation clients.

Participants / Prérequis

Responsable juridiques, juristes, Responsable ou directeur marketing, Responsable ou directeur de la relation clients, Responsable marketing digital, Responsable de la communication, Chef de projets. Toute personne ayant à prendre en charge la mise en œuvre ou validation d'opération de prospection commerciale de la clientèle. Aucune connaissance spécifique n'est nécessaire.

THEMES TRAITES

Les principes du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données)

- Les principes fondamentaux
- Le consentement en matière de prospection commerciale
- L'impact du RGPD dans la relation clients

La prospection commerciale de la clientèle

- Distinguo entre prospection des consommateurs et prospection des professionnels

Prospecter par voie électronique (SMS, Courrier électronique, MMS) : Régime applicable

- Recueil du consentement préalable (« Opt-in »)
- Droit d'opposition
- Information des personnes (contenu et type de support)
- Les exceptions au principe du recueil préalable du consentement des personnes concernées
 - Produits et services analogues
 - Autres exceptions (Recommandations Cnil)

Cas pratique : rédiger une mention recueil du consentement pour l'envoi des newsletters

Cas pratique : rédiger une mention recueil du consentement pour les opérations de parrainage publicitaire

Prospecter par voie postale et par téléphone : Régime applicable

- Droit d'opposition
- Information des personnes (contenu et type de support)
- Focus sur bloctel

Cas pratique : rédiger une mention d'information des personnes en cas de prospection par voie téléphonique

Les sanctions en cas de prospection non conforme aux règles applicables

- Les sanctions financières.
- Les sanctions administratives.

Conclusion : Le futur Règlement e-privacy

Quizz général

Moyens et méthodes pédagogiques

En Présentiel :

Salle de formation, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant les aspects théoriques, les astuces et les points clés.

Les techniques d'animation seront actives et se baseront sur des cas concrets apportés par le formateur et/ou les participants. Elles alterneront les apports de connaissances, des exemples réels (situations rencontrées par les participants ou le formateur). Les participants travailleront sur des études de cas pratiques et des mises en situation.

En Distanciel :

Les sessions en distanciel se déroulent sur le logiciel CISCO WEBEX (validé par le SILL -socle interministériel des logiciels libres) sur un serveur dédié. Les classes virtuelles sont supervisées par notre équipe digitale, pour accompagner les participants.

Via le potentiel des outils du logiciel, la pédagogie sera active et ludique. Les participants pourront travailler par groupe ou sous-groupe dans des salles séparées. Les documents peuvent être partagés et interactifs pour une animation vivante et stimulante.

RGPD ET PROSPECTION COMMERCIALE

Evaluations

Tout d'abord, un **questionnaire de préformation** sera remis au candidat avant le démarrage de la formation. Le formateur évaluera les connaissances et compétences de chaque apprenant et réajustera ses modalités pédagogiques aux besoins. Une **évaluation sommative** clôturera la formation afin de vérifier la bonne acquisition des objectifs de stage. De plus, une **évaluation de satisfaction à « chaud »** puis **une à « froid »** à 2 mois seront à compléter par le participant pour nous faire part de son retour quant à la formation et à la mise en pratique des acquis dans son quotidien professionnel. Par ailleurs, les évaluations seront transmises à travers un lien ou un QR code qui redirigera vers la plateforme « Drag'n Survey ». Cela nous permettra de réaliser des analyses de satisfaction ou d'obtention des résultats, de statistiques, de graphiques etc... en temps réel.

Renseignements pratiques

Intervenante :

Avocat Directeur de département Cabinet Alain Bensoussan Lexing : Avocate à la Cour d'appel de Paris depuis 1996, elle assure des missions d'audit Informatique et libertés, d'assistance du DPO, de consultation en matière informatique et libertés, de rédaction des documents de gouvernance en matière de protection des données personnelles et de réalisation d'analyses d'impact.

Chargée d'enseignement de droit de l'internet et droit du marketing, elle publie également dans les revues juridiques ou professionnelles et réalise de nombreuses actions de formation juridiques pour les entreprises, les fédérations et organismes professionnels. Elle exerce au sein du Cabinet Alain Bensoussan Lexing ayant obtenu notamment les labels **CNIL « Formation RGPD »** et **CNIL « Gouvernance RGPD »**.

Modalités et délai d'accès : Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront (conseil@sesame-formation.re) / 02.62.22.02.02

Aucun délai n'est requis.

Durée : 1 jour, soit 7 heures de formation.

Coût HT : 690 €

Lieu et date(s) actualisé(s) : cf site web : www.sesame-formation.re

Accessibilité :

Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins.

Pour toute demande, nous vous invitons à contacter nos 2 référents Handicap.

Programme mis à jour en janvier 2022