

RGPD : Deep impact sur la distribution

Référence : RGPD GD INTERAC 003

| | | |
|---------|-------------|-------------------|
| Durée : | 1 jour (7h) | Date à Paris : |
| Tarif | 830 € HT | 22 mai 2018 |
| Repas | 20 €HT | 19 juin 2018 |
| | | 27 septembre 2018 |
| | | 11 octobre 2018 |

Introduction :

Qu'est-ce que le RGPD va changer pour les professionnels de la vente et de la distribution?

Le Règlement Général sur la Protection des Données entre en application le 25 mai 2018. Ce règlement européen, va modifier la relation client de chaque entreprise quel que soit son univers.

L'état d'esprit de ce règlement assure à nos sociétés de plus en plus numériques une sécurité renforcée des données personnelles, qui ne rassure pas tous les secteurs professionnels, surtout ceux dont les activités se basent principalement sur la collecte des données.

Plutôt que de voir la mise en œuvre du RGPD comme une contrainte complémentaire, il faut l'aborder comme une opportunité de revisiter la relation client et la distribution multicanale que ce soit sur les unités commerciales physique ou virtuelle. La maîtrise du processus de gestion des données clientes devient centrale pour générer plus de valeur.

RGPD : Deep impact sur la distribution

Concepts et définitions clés : un peu de vocabulaire

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les impacts du RGPD sur la relation client
- Apprendre à intégrer le RGPD dans la distribution multicanale
- Apprendre à installer un suivi et un control continu de la protection des données dans une logique CRM

Programme :

1 - La collecte des données dans les process métiers

- 1.1 Comment la « Privacy Policy » impacte le retail ?
- 1.2 La récolte des consentements
- 1.3 Exemples dans la GSS et GMS

2 Communiquer vos opérations de promotions

- 2.1 Pas de consentement ...pas de campagne !

2.2 Re-qualifier votre CRM avec les « Opt-in »

2.3 Conséquences sur les pratiques

3 La conservation de vos données et de vos sous-traitants

3.1 Les durées de conservations

3.2 La responsabilité des sous-traitants

3.3 Les données de navigation

4 Privacy by default

4.1 Gérer les droits (Accès, Portabilité, Oubli, opposition)

4.2 Gérer les consentements de vos communautés

4.3 Maintenir la conformité

5 Se préparer à un contrôle

5.1 Obligations maintenues

5.2 Obligations renforcées

5.3 Nouvelles obligations

5.4 La checklist pour dormir tranquille

PRE-REQUIS :

Connaître les bases du marketing et de la distribution multicanal

PUBLIC :

- Toute personne exerçant une activité dans le management des unités commerciales physiques ou virtuelles
- Toute personne souhaitant évoluer vers une fonction dans la distribution
- Toute personne concernée par le traitement des données personnelles

LIVRABLES ET BOITE A OUTILS:

- Les conditions d'applications de la loi RGPD et les principes fondamentaux
- Les informations et les documents nécessaires pour garantir la protection des données personnelles

METHODE PEDAGOGIQUE

Les formations académiques de Mardi Conseils pointent et traitent les particularités des sujets étudiés au travers de cas concrets.

La formation permet une mesure et une adaptation en continue et en temps réel des connaissances des stagiaires