

GDPR MARKETING & SALES

DURATA CORSO: 20 ore

AMBITO: D. DIGCOMP - Quadro comune europeo di riferimento per le competenze digitali

CODICE COMPETENZA: D.15 Sicurezza Digitale - Persona

DESCRIZIONE DEL CORSO

Il GDPR UE 2016/679, è il nuovo Regolamento emanato per innalzare ed uniformare il livello di protezione dei dati personali nell'Unione. Il Regolamento apporta significative innovazioni che si traducono in nuovi adempimenti a carico dei soggetti che trattano professionalmente dati personali con un forte impatto negli uffici marketing e sales. Questo corso mira a fornire le nozioni utili ad impostare una corretta strategia di e-mail marketing che sia rispettosa della normativa in materia di protezione dei dati personali. La normativa privacy può essere uno strumento per fare marketing bene, aumentando la fiducia dei clienti, aiutandoti ad acquisirne di nuovi, fornendoti un elemento distintivo rispetto ai competitori ed evitando pesanti sanzioni. Con questo percorso i partecipanti saranno in grado di organizzare una campagna promozionale ed eventi nonché saranno in grado di gestire un sito web, in linea con il regolamento.

PROGRAMMA

- La normativa di riferimento: Direttiva Europea "e privacy", GDPR, Codice della Privacy, Provvedimenti del Garante
- La "e-privacy"
- L'informativa e le modalità del consenso
- Il sistema di gestione: informativa e consenso all'interno dell'organizzazione
- Definizioni principali di marketing e data protection
- Il Consenso nei siti internet
- L'uso delle e-mail per pubblicità e le ipotesi di Spamming
- I data base provenienti da terzi e acquistati per attività di marketing
- Il trattamento automatizzato
- Le tecnologie alla luce del GDPR: trattamento automatizzato di dati personali, Intelligenza Artificiale e Big Data nelle attività di marketing
- Il Marketing Telefonico
- Quando è consentito e quando è vietato
- L'utilizzo dei cookie nei siti web, per finalità di marketing
- La revoca del consenso e il diritto all'oblio
- Il diritto alla portabilità dei dati
- Il ruolo privacy del terzo esterno
- Le nuove clausole contrattuali prescritte dal Regolamento UE

DESTINATARI

Il corso è specificamente rivolto a diverse figure aziendali coinvolte nel trattamento dei dati personali, in particolare:

- Responsabili/titolari e co-titolari del trattamento dei dati, per comprendere e applicare correttamente le normative GDPR nel contesto delle attività di marketing e vendita dell'azienda.
- Risorse Umane e Responsabili del Personale, per gestire i dati personali dei dipendenti in conformità con il GDPR, garantendo la privacy e la sicurezza delle informazioni.
- Responsabili e Addetti all'Amministrazione del Personale, per la gestione dei dati personali dei dipendenti durante l'amministrazione del personale.
- Responsabili Ufficio Legale, per comprendere in modo approfondito la normative GDPR in relazione alle attività di marketing e vendita, consentendo loro di fornire consulenza legale mirata.
- Responsabili IT, per implementare misure di sicurezza e protezione dei dati nel contesto delle attività di marketing e vendita.
- Commerciali e ufficio Marketing, per comprendere in modo approfondito le implicazioni del GDPR sulle attività di marketing e vendita, consentendo loro di sviluppare strategie e pratiche conformi alla normativa.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

- Modalità "aula corsi interna" e lezioni frontali: le lezioni saranno strutturate in modo da fornire una solida base teorica sul GDPR e sulle implicazioni specifiche per le attività di marketing e vendita. Saranno presentati esempi concreti e casi pratici per consentire ai partecipanti di applicare le conoscenze apprese nella loro realtà aziendale.
- Partecipazione attiva e dialogo: il corso sarà aperto al dialogo e alle domande dei partecipanti. Sarà incoraggiata la partecipazione attiva durante le lezioni per favorire la discussione e lo scambio di idee.
- Utilizzo dello strumento ADA - Apprendimento a Distanza Attivo: il percorso sarà erogato in Virtual Classroom, con sistema che effettua tracciamento delle attività svolte e consente la stampa dei relativi rapporti.
- Materiale didattico e supporto del docente: il docente fornirà il materiale didattico necessario per supportare le lezioni.
- Utilizzo di strumenti interattivi: il docente utilizzerà una serie di strumenti interattivi come forum, chat e altre piattaforme, per facilitare la condivisione di informazioni, conoscenze e domande tra i partecipanti. Questo permetterà di aumentare le conoscenze applicabili direttamente e concretamente nel contesto lavorativo dei partecipanti.

COMPETENZE IN INGRESSO

Per il seguente percorso non sono richieste particolari competenze in ingresso o conoscenze pregresse.

Durante il percorso verranno ripresi i fondamenti della disciplina per consentire un allineamento iniziale del gruppo classe.

COMPETENZE IN USCITA

Al termine del percorso formativo verrà somministrato un questionario a risposte aperte a tutti i partecipanti per verificare il corretto apprendimento degli argomenti trattati a lezione.