

# La protection des données à caractère personnel lors de la prospection

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CABINET STEFI  
Rabassa-Lagabrielle  
06.44.81.32.12  
contact@missionsdpo.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Tests  
Entretien  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

RAS

### Prérequis pédagogiques :

Prérequis : Français lu et écrit. Prérequis techniques : Connexion internet, PC ou tablette, Écouteurs, micro.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Objectif de la formation : Appliquer les bonnes pratiques de protection des Données à caractère personnel lors des activités de prospection  
Objectifs intermédiaires : - Identifier les enjeux, les acteurs, et le cadre juridique, - Comprendre les grands principes du RGPD appliqués à la prospection, - Distinguer les différents modes de prospections et les 2 types de prospects, - Maîtriser les mentions obligatoires d'information et les formuler, - Maîtriser les formules de recueil d'exercice des droits des personnes, - Maîtriser les règles applicables aux cookies et à la transmission de fichiers de prospects

## Contenu et modalités d'organisation

1- Les enjeux de la protection des Données lors des prospections commerciales et les principaux textes, cadre juridique : Loi informatique et Liberté, RGPD, IA ACT. Les acteurs : le Responsable du traitement, les sous-traitants, la CNIL Les enjeux : La protection des droits fondamentaux des personnes physiques concernées, la violation des données, les sanctions des atteintes aux droits des personnes et à la vie privée, le rôle du DPO. 2- Les grands principes de la protection des Données appliqués à la prospection commerciale : Les bases légales : Article 6 RGPD L'intérêt légitime, le consentement. Article 5 article 25 Licéité, privacy-by design-by défaut minimisation, informations préalable consentement éclairé (B to C) droit d'opposition, durée de conservation, notion de professionnel (B to B.) 3- Focus sur les droits : Droits d'informations préalable au traitement des Données, droit d'opposition, droit au consentement. Modèle de mentions obligatoires, modèle de formule de recueil du consentement et du droit d'opposition 4- La prospection commerciale par la poste ou par téléphone : Les règles applicables au B to c et au B to B. 5- La prospection commerciale par voie électronique (mail, SMS, MMS, automate d'appel) Les règles applicables au B to c et au B to B 6- Les cookies publicitaires sur le site internet et la transmission de fichier : Les règles applicables au site internet - La directive e-privacy. La transmission de fichiers à titre payant ou non à des partenaires. Base Légale.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

## Validation(s) Visée(s)

### > Attestation de fin de formation

## Et après ?

### Suite de parcours

Mise à jour régulière et autres formations courtes RGPD (Piloter sa mise en conformité RGPD, RGPD er RH.)

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00607632	du 02/06/2025 au 02/06/2026	Sainte-Foy- de-Belvès (24)	CABINET STEFI		Non éligible	FPC