



Conteúdo Programático

RGPD – Novos desafios do Marketing e das Vendas



IN-CLASS

3.5 HORAS

Destinatários

Diretores, Managers e outros profissionais das áreas de Marketing e Comercial

Nº mínimo de inscritos

10

Objetivos

A 25 de maio de 2018, o Novo Regulamento de Proteção de Dados Pessoais (RGPD) entrará em vigor a nível europeu. Este regulamento será aplicável a todas as organizações nacionais, públicas e privadas, que processam dados de particulares de qualquer país da União Europeia.

O RGPD introduz alterações significativas às regras atuais de proteção de dados, impondo às organizações uma série de obrigações, cujo incumprimento é punido por elevadas coimas.

A implementação de processos em conformidade com o regulamento, nomeadamente nos Departamentos de Marketing e Comercial, conjuntamente com uma estratégia orientada para uma gestão de informação e bases de dados eficiente, apresenta-se não só como uma oportunidade de inovação e competitividade para as empresas, mas também de reforço de confiança na marca.

Contactos

Angola/
(+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/
(+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/
(+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/
(+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

No final deste workshop os participantes serão capazes de identificar:

- De que forma o RGPD impacta no Marketing e na área Comercial,
- Os princípios de conformidade no tratamento dos dados,
- As implicações dos novos direitos dos titulares nas ações de Marketing e Vendas,
- Estratégias de Marketing e Vendas sem entrar em incumprimento com os direitos dos titulares,
- Como promover a inovação e competitividade através do RGPD,



Conteúdo Programático

RGPD – Novos desafios do Marketing e das Vendas



IN-CLASS



3.5 HORAS

-O que muda nas ações de Marketing dirigidas a crianças e jovens.

Plano de formação:

- Breve introdução ao RGPD,
- De que forma o regulamento impacta no Marketing e na área Comercial: implicações do RGPD para as equipas de Marketing e comerciais,
- Princípios de conformidade no tratamento de dados: quais são e como vão impactar nas atividades de tratamento de dados pessoais,
- As implicações dos novos direitos dos titulares nas ações de Marketing e vendas: como criar estratégias de Marketing e Vendas sem entrar em incumprimento com os direitos dos titulares,
- O consentimento para ações de Marketing e *Research*: como obter o consentimento. O que deve constar na informação,
- O Marketing direto e as redes sociais: o que muda com o RGPD,
- O papel das equipas de Marketing e Comercial na proteção de dados pessoais: a importância destas equipas no processo de conformidade, comunicação e recolha de dados,
- Como promover a Inovação e a Competitividade na era digital e na nova era regulamentar dos dados pessoais,
- Ações de Marketing para o público jovem e crianças: o que deve ser considerado nas ações de Marketing dirigidas a crianças. O que deve ser garantido.