

FORMAÇÃO

O RGPD APLICADO AO MARKETING & VENDAS

11 DE ABRIL | 9H30 – 18H00 | CÂMARA DE COMÉRCIO



LIMITADO A 20 PARTICIPANTES

SAIBA COMO APLICAR O RGPD AO MARKETING & VENDAS E CONHEÇA OS BENEFÍCIOS E OPORTUNIDADES PARA AS MARCAS

Com o RGPD existe a necessidade de entender melhor os activos de dados do cliente (o titular dos dados) e onde estes residem dentro da organização. A implementação de um processo de conformidade adequado, conjuntamente com uma estratégia de marketing 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.

6 MOTIVOS PARA NÃO PERDER ESTA FORMAÇÃO

1. Conformidade RGPD
2. Reputação da marca
3. Confiança dos consumidores
4. Confiança dos colaboradores
5. Competitividade e inovação
6. Relação com *stakeholders*

INOVAÇÃO

MARKETING

BRANDING

VENDAS



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;
- ✓ Identificar e criar formas de consentimentos lícitos;
- ✓ As implicações dos novos direitos dos titulares nas acções de Marketing e Vendas;
- ✓ As estratégias de Marketing e Vendas em cumprimento com os direitos dos titulares;
- ✓ Como promover a inovação e competitividade através do RGPD;

DESTINATÁRIOS

Esta formação tem como destinatários directores, managers e outros profissionais das áreas de Marketing e Comercial.

PROGRAMA

1. INTRODUÇÃO AO RGPD

Principais impactos/obrigações do RGPD.

2. DE QUE FORMA O RGPD IMPACTA NO MARKETING E NA ÁREA COMERCIAL?

As implicações do RGPD para as equipas de marketing e comercial, o que devo saber e fazer?

3. QUAIS OS PRINCÍPIOS DE CONFORMIDADE NO TRATAMENTO DOS DADOS?

Quais são os princípios de conformidade e como vão impactar nas actividades de tratamento e recolha dos dados pessoais

4. AS IMPLICAÇÕES DOS NOVOS DIREITOS DO TITULARES NAS AÇÕES DE MARKETING E VENDAS

Como criar estratégias de marketing e vendas sem entrar em incumprimento com os direitos dos titulares?

5. O CONSENTIMENTO EM ACÇÕES DE MARKETING E RESEARCH

Como obter o consentimento para ações de marketing e research, o que deve constar na informação? Quais as especificidades de cada meio de comunicação?

6. O MARKETING DIRECTO E AS REDES SOCIAIS

Como vamos tratar o marketing directo e as redes sociais neste novo regulamento? O *profiling*.

7. O PAPEL DAS EQUIPAS DE MARKETING E COMERCIAL NA PROTECÇÃO DE DADOS PESSOAIS

A importância das equipas de marketing e comercial no processo de conformidade, comunicação, recolha de dados, etc.

8. COMO PROMOVER A INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE ATRAVÉS DO RGPD?

A inovação e competitividade na era digital e na nova era regulamentada dos dados pessoais. O poder da criatividade.

9. ACÇÕES DE MARKETING PARA O PÚBLICO JOVEM E CRIANÇAS, O QUE MUDA?

O que deve ser considerado nas acções de marketing dirigidas a crianças? O que deve ser garantido? A importância do consentimento e *privacy by design*.

Partilha de boas práticas, dicas, ferramentas, e análise de exemplos práticos aplicados ao marketing e comercial a nível nacional e internacional.



FORMADORA

Sandra Veloso | Data Privacy Certified CCIP/E, CIPM | Consultant & Trainer
Consultora e formadora em Data Management, Privacy e Data Protection Compliance.

Formada em Data Privacy e EU GDPR pela Católica Lisbon School of Business & Economics (Lisboa) e ECPC (Maastricht University); Executive Master em Marketing Management pelo INDEG Business School (ISCTE Lisboa); Formação em Liderança pela Academia Militar de Lisboa. Certificada em Data Privacy Management pelo IAPP - International Association of Privacy Professionals (EUA/Bruxelas), e pela ITGovernance (Londres). Foi consultora na Capgemini cerca de 20 anos, consolidando a larga experiência em TI com gestão e protecção de dados, em projectos de CRM e CX, Data Driven e Account Based Marketing.

LOCAL E HORÁRIO

Esta sessão realiza-se na sede da Câmara de Comércio, no dia 11 de Abril, das 9h30 às 18h00.

VALOR DO INVESTIMENTO

Associados: 160 €

Não Associados: 180 €

INSCRIÇÕES

Para se inscrever basta preencher e submeter o formulário que consta no site da Câmara de Comércio. Posteriormente, receberá um e-mail com a confirmação da sua inscrição, após o qual deverá proceder ao pagamento por cheque à ordem de "Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa" ou por transferência bancária para EUROBIC - PT50 0079 0000 60773521101 92. O valor da inscrição deverá ser liquidado antes da data do evento e o comprovativo enviado por e-mail para formacao@ccip.pt.

Os cancelamentos devem ser comunicados à Câmara de Comércio por escrito. A não comparência na iniciativa, sem justificação prévia com uma antecedência mínima de 48h, implica o pagamento da totalidade do valor da inscrição e não obriga a Câmara de Comércio a efectuar qualquer devolução. Caso se veja impossibilitado de comparecer, envie alguém em sua substituição ou fale connosco.

Consulte a [política de cancelamento](#).

Organização

