

Marketing a RODO- Jak prowadzić marketing własnej firmy i klientów

Terminy szkoleń

Data: 19.02.2025, 19.03.2025 Godz.10:00-13:00

Miejsce: szkolenie online

Prowadzący: Martyna Gosz, Tomasz Osiej

Koszt: 299 zł + 23% VAT

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom niezbędnej i praktycznej wiedzy związanej z prowadzeniem działań marketingowych zgodnie z rozporządzeniem o ochronie danych osobowych RODO oraz innych aktualnie obowiązujących przepisów prawa.

Dla kogo jest szkolenie?

Szkolenie dedykowane jest:

Dla osób zajmujących się marketingiem internetowym, w szczególności dla specjalistów ds. marketingu, pracowników działów marketingu i agencji interaktywnych, marketerów, telemarketerów. Dla osób zajmujących się sprzedażą online i obsługą sklepów internetowych. Dla osób, które chciałyby się dowiedzieć jak prowadzić działalność marketingową aby bezpiecznie przetwarzać dane swoich klientów zgodnie z RODO i przepisami.

Rezultaty szkolenia

Uczestnicy szkolenia:

Dowiedzą się, jak prowadzić działalność marketingową zgodnie z RODO i przepisami szczególnymi, Poznasz i nauczysz się dostosować organizację do najnowszych zmian prawnych m.in. dyrektywy Omnibus” Dowiedzą się, jak zgodnie z prawem, a jednocześnie skutecznie, zbudować bazę marketingową swojej firmy, Poznają prawne ramy prowadzenia działalności e-commerce z uwzględnieniem praw konsumentów, Dowiedzą się w jakich obszarach działań prowadzonych w Internecie należy identyfikować główne ryzyka prawne, Poznają zasady prawidłowej konstrukcji zgód marketingowych (e-mail marketing, telemarketing).

Plan szkolenia

1. Przetwarzanie danych w działalności marketingowej

- a. Podstawy prawne przetwarzania danych osobowych w marketingu – zgoda, uzasadniony interes, umowa;
- b. Regulacje szczególne – Ustawa o świadczeniu usług drogą elektroniczną, Prawo Telekomunikacyjne, ustawa o prawach konsumenta, w tym także planowane nowelizacje i projektowane akty europejskie (np. e-privacy);
- c. Obowiązek informacyjny w marketingu;
- d. Role w procesie przetwarzania danych (administrator, współadministrator, podmiot przetwarzający), na przykładach z branży, m.in.;

- Reklamodawca;
- Udostępniający bazę danych;
- Organizator konkursu;
- Agencja marketingowa;
- Administrator fanpage'a.

2. Wybrane działania marketingowe

a. Przetwarzanie danych w celach promocyjnych:

- Konkurs;
- Loteria;
- Program lojalnościowy; Konkurs;
- Wizytówki;
- Prezenty świąteczne.

b. Newsletter;

c. Webinary;

d. Badanie satysfakcji klienta – z uwzględnieniem najnowszego orzecznictwa i stanowiska UODO;

e. Pliki cookies – aktualne orzecznictwo i praktyka organów nadzorczych w Polsce i Europie;

f. Zapłata danymi osobowymi w świetle najnowszych zmian wynikających z ustawy o prawach konsumenta;

g. Opinie klientów oraz określenie sposobów ich weryfikacji w związku ze zmianami wynikającymi z dyrektyw Omnibus.

3. Bazy marketingowe

a. Budowa bazy marketingowej;

b. Zewnętrzne bazy danych – bazy powszechnie dostępne (KRS, CEIDG, media społecznościowe, inne źródła) oraz możliwości ich wykorzystania;

c. Kupowanie baz marketingowych i ryzyka prawne z tym związane;

d. Pozyskiwanie zgód (cold marketing, cold calling)

Zakończenie i pytania.

Prowadzący

adw. Martyna Gosz Adwokatka, absolwentka prawa Wydziale Prawa i Administracji i Ekonomii

Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu, a także Akademii L. Koźmińskiego w Warszawie na kierunku „Prawo Nowoczesnych Technologii”.

Specjalizuje się w zakresie ochrony danych osobowych, prawie nowych technologii, e-Commerce, a także prawie ubezpieczeń i prawie karnym. Pełniła także funkcję IODO w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym. Od czasów studenckich angażuje się w wolontariat prawniczy (inicjatywy pro bono).

W Omni MODO zajmuje się obsługą podmiotów prywatnych z branży motoryzacyjnej i kosmetycznej oraz podmiotów publicznych. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu całościowych audytów oraz wdrożeń z RODO, a także bieżącym doradztwie w zakresie przetwarzania danych osobowych.

r.pr. Tomasz Osiej

Radca prawny, partner zarządzający w kancelarii Osiej i Partnerzy, europejski rzecznik patentowy ekspert z zakresu ochrony danych osobowych, własności przemysłowej oraz prawa nowych technologii. Współprowadzący podcast #RODOłamacz, współtwórca portalu GDPR.PL. Redaktor i współautor licznych publikacji naukowych i artykułów, między innymi: „Ogólne rozporządzenie o ochronie danych osobowych. Wybrane zagadnienia” redakcja naukowa Wydawnictwo C.H.BECK; „RODO w 15 krokach. Praktyczny poradnik dla przedsiębiorców” Wydawnictwo C.H.BECK.; „Ochrona danych w zatrudnieniu” pod red. dr Dominiki Dörre-Kolasa, Wydawnictwo C.H.BECK; „Transfery danych osobowych na podstawie RODO” pod red. dr hab. Marleny Sakowskiej – Baryła, Wydawnictwo Wolters Kluwer; „Ochrona sygnalistów w sektorze publicznym” pod red. dr hab. Marleny Sakowskiej – Baryła, Wydawnictwo C.H. Beck. Publikuje także w Dzienniku Gazecie Prawnej, Rzeczpospolitej oraz specjalistycznych periodykach.

Jak wygląda szkolenie zdalne?

Zgłoszenia na szkolenie można dokonać poprzez formularz „Zapisz się na szkolenie” lub wysyłając je na adres: szkolenia@omnimodo.com.pl Na 3 dni przed szkoleniem na wskazany w zgłoszeniu adres e-mail, otrzymasz informacje organizacyjne wraz z unikalnym linkiem na szkolenie. W dniu szkolenia logujesz się do platformy z dowolnego miejsca na dowolnym urządzeniu (komputer, tablet lub telefon). W trakcie szkolenia widać ekran prowadzącego/prowadzących oraz jego samego. Możesz zadawać pytania prowadzącemu w trakcie szkolenia i/lub na czacie. Materiały szkoleniowe otrzymasz w formacie PDF wraz z certyfikatem potwierdzającym udział w szkoleniu. Po zakończeniu szkolenia, nie ma możliwości jego ponownego odtworzenia.

W ramach szkolenia każdy uczestnik otrzymuje:

Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej



Certyfikat poświadczający udział w szkoleniu



Wsparcie merytoryczne po szkoleniu





Na wszelkie pytania dotyczące szkoleń odpowiemy pod numerami telefonów:
(22) 616 25 70 oraz +48 502 109 114
lub drogą mailową: szkolenia@omnimodo.com.pl