La prospection commerciale, quelles sont les règles ?

publié le 21/03/2023

Démarcher et fidéliser sa clientèle, quelles sont les règles ?

Descriptif :

Supports de la CNIL sur l'utilisation des données personnelles dans le cadre de la prospection.

Sommaire :

- Un webinaire
- Un article : la **prospection** commerciale

Le site de la **CNIL** propose des ressources pour l'application du **RGPD** dans le cadre de la prospection commerciale :

Un webinaire

*La **prospection** commerciale (mail, SMS, téléphone, etc.) permet aux entreprises de **fidéliser** leur **clientèle** ou de rechercher de nouveaux clients.*

Le webinaire abordera les principales règles qui s'imposent à une entreprise qui souhaite réaliser des opérations de prospection commerciale : faut-il obtenir l'accord de la personne ? Dans quels cas informer les personnes ? Peut-on utiliser la base de données d'un partenaire ? Est-ce légal d'utiliser des coordonnées librement accessibles ? Etc.

Un article : la **prospection** commerciale

Les thèmes abordés sont :

- La prospection commerciale par courrier postal et appel téléphonique,
- La prospection commerciale par courrier électronique,
- La prospection commerciale par SMS-MMS,
- La prospection commerciale par automates d'appel,
- La prospection vers les particuliers (B to C) : quelles règles pour transmettre des données à des partenaires ?,
- La réutilisation des données publiquement accessibles en ligne à des fins de démarchage commercial,
- Vente de fichiers clients : la **CNIL** rappelle les règles

Académie de Poitiers

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.