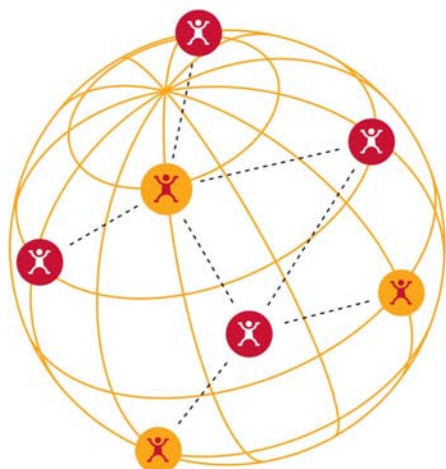


## DESCRIPTIF DE FORMATION



MGT-103F

### CONNAISSANCES ESSENTIELLES POUR LES OPÉRATEURS MOBILES

#### DESCRIPTION

Ce programme de formation de 10 jours a pour but de fournir aux participants les concepts et principes fondamentaux des télécommunications mobiles notamment les aspects techniques, commerciaux et financiers.

#### OBJECTIFS

- Fournir une bonne compréhension de l'environnement mondial et concurrentiel des télécommunications et de son impact sur les opérateurs
- Présenter les services de réseaux mobiles mondiaux ainsi que les tendances et opportunités d'affaires sur le marché
- Présenter les aspects techniques des diverses générations de réseaux mobiles, particulièrement les technologies du réseau mondial de téléphonie mobile (système GSM), de l'accès multiple par répartition de code (système CDMA) et du système universel de télécommunications mobiles (système UMTS)



- Discuter des aspects commerciaux des réseaux mobiles, de la mise sur le marché de nouveaux produits et services et de la négociation d'accords d'interconnexion entre opérateurs
- Présenter les principes fondamentaux de la modélisation des coûts et de la facturation en télécommunications mobiles
- Fournir les concepts fondamentaux de la fraude et de l'assurance de l'intégralité des revenus en télécommunications mobiles

## SUJETS

### Partie I – Introduction

- Environnement mondial et concurrentiel des télécommunications
  - Déréglementation et concurrence
  - Mondialisation
  - Nouveaux acteurs télécoms
  - Nouvelles technologies et nouveaux services
  - Tendances mondiales, impacts et défis
- Examen du marché mobile mondial
  - Principaux fournisseurs de services
  - Principaux fournisseurs d'équipements
  - Statistiques et tendances du marché
  - Opportunités d'affaires

### Partie II – Aspects techniques

- Concepts mobiles
  - Réutilisation des fréquences
  - Stratégies d'assignation de canaux
  - Stratégies de passage à une autre liaison (handoff)
  - Interférence et capacité du système
  - Commutation automatique des canaux et classe de service
  - Portabilité du numéro
  - Itinérance (roaming)



- Aperçu historique des technologies mobiles
  - Premières années
  - Technologie mobile de la première génération (1G)
  
- Technologie mobile de la deuxième génération (2G)
  - Réseau mondial de téléphonie mobile (GSM)
    - Architecture
    - Services et caractéristiques
    - Fonctionnalité du réseau
    - Protocoles et normes
    - Exploitation
  - Accès multiple par répartition de code (CDMA)
    - Architecture
    - Services et caractéristiques
    - Fonctionnalité du réseau
    - Protocoles et normes
    - Exploitation
  - Services de communications personnelles (PCS)
  
- Technologie mobile 2,5G
  - Service général de paquets radio (GPRS)
  - Taux de données améliorées pour l'évolution globale (EDGE)
  
- Technologie mobile de la troisième génération (3G)
  - Système universel de télécommunications mobiles (UMTS)
    - Architecture
    - Services et caractéristiques
    - Fonctionnalité du réseau
    - Protocoles et normes
    - Exploitation
  - Accès multiple par répartition de code 2000 (CDMA2000)
  - Évolution à données optimisées (EV-DO)
  
- Technologie mobile de la quatrième génération (4G) et au-delà
  
- Systèmes mobiles par satellites à couverture mondiale
  - Globestar



- Inmarsat-P
- Iridium
- Odyssey
- Équipements
  - Équipements de réseau (opérateur)
  - Équipements de terminal (utilisateur)

### Partie III – Aspects commerciaux

- Gestion du marketing, des ventes et du service à la clientèle
  - Recherche en marketing
  - Plan marketing
  - Mix marketing (4P)
  - Concepts, méthodologies et stratégies pour la fixation des prix
  - Introduction de nouveaux produits
  - Techniques de ventes, gestion des relations avec les clients (CRM) et gestion des comptes
  - Service à la clientèle/satisfaction des clients
  - Revenu moyen par unité (ARPU)
  - Roulement
  - Regroupage
- Produits et services mobiles
  - Voix
  - Service de messages courts (SMS)
  - Service de messages multimédia (MMS)
  - Internet
  - Services prépayés versus post-payés
  - Services à valeur ajoutée (VAS)
  - Fournisseur de réseau virtuel mobile/opérateur de réseau virtuel mobile (MVNE/MVNO)
  - Nouvelles applications pour le mobile
    - Services sur la base de l'emplacement
    - Musique
    - Jeux
    - Paiements
    - Publicité



- Interconnexion
  - Aspects commerciaux, techniques et réglementaires
  - Principes de l'interconnexion mobile
  - Négociation et gestion des accords
  - Règlements internationaux
  - Concurrence fixe/mobile
  - Frais de terminaison d'appels mobiles
  - Itinérance

#### Partie IV – Aspects financiers

- Modélisation des coûts des réseaux mobiles
- Facturation
- Fraude et assurance de l'intégralité des revenus

### AUDIENCE CIBLÉE

- Les managers en télécommunications récemment embauchés ou le personnel technique nouvellement assigné au secteur mobile
- Les managers souhaitant élargir leur éventail de compétences en acquérant les concepts fondamentaux des télécommunications mobiles au niveau des aspects techniques, commerciaux et financiers

### MÉTHODOLOGIE

Nos programmes de formation combinent des présentations d'experts, des ateliers de travaux, des analyses de cas et des discussions sur des situations réelles auxquelles font



face les participants. Le matériel complet de formation est fourni à tous les participants pour qu'ils puissent plus tard s'y référer et assurer ainsi un suivi de leurs plans d'action.

## LIEU

Nos programmes de formation sont régulièrement dispensés dans différentes villes sélectionnées à travers le monde. Sur demande, nos formateurs peuvent dispenser nos programmes de formation dans le lieu de votre choix. Si vous êtes intéressés, veuillez nous contacter à [training@neotelis.com](mailto:training@neotelis.com).

## EXPERTISE

Neotelis offre des services de conseil et de formation aux organisations en télécommunications à travers le monde. Son équipe d'experts a formé des milliers de dirigeants et managers travaillant pour des opérateurs, des régulateurs et des gouvernements dans plus de 100 pays à travers le monde.

