



MKG-105F **ACCORDS D'INTERCONNEXION - NÉGOCIATION & GESTION**

DESCRIPTION

Ce programme de formation de 10 jours a pour but de fournir aux participants des principes directeurs, des méthodes d'approche et des techniques pour négocier efficacement, mettre en place et gérer des accords d'interconnexions.

Ce programme de formation présente de façon approfondie les stratégies et tactiques clés à utiliser dans les négociations d'accords d'interconnexion afin de relever les défis de la libéralisation du secteur.

OBJECTIFS

- Fournir des stratégies et tactiques clés à utiliser pour relever les défis de l'environnement compétitif
- Équiper le personnel responsable des négociations nationales et internationales avec des principes directeurs, des outils d'analyse, et des stratégies et tactiques afin d'améliorer les négociations et de maximiser les revenus d'interconnexion

- Fournir des outils et procédures nécessaires à la négociation et la gestion d'accords pour divers services de télécommunications

SUJETS

- Environnement mondial et compétitif des télécommunications
 - Déréglementation et concurrence
 - Mondialisation
 - Nouveaux intervenants
 - Nouvelles technologies et services
 - Tendances mondiales, impacts et défis
- Analyse de l'environnement
 - Évaluation de l'environnement
 - Analyse des forces et des faiblesses
- Accords d'interconnexion
 - Concepts de base
 - Définition de l'interconnexion
 - Perspectives et responsabilités
 - Principaux enjeux de l'interconnexion
 - Contenu
 - Facteurs de succès
- Aspects commerciaux des accords d'interconnexion
 - Concepts de base
 - Taxes de répartition
 - Coûts d'interconnexion
 - Tarifs d'interconnexion
 - Transit
 - Contournement
 - 'Sender Keeps All (SKA)'
 - Retour proportionnel

- Méthodes traditionnelles de l'UIT et autre méthodes d'établissement des quotes-parts
 - Accord d'interconnexion
 - Accord de taxe de répartition
 - Établissement des comptes
 - Mécanisme de règlement des différends
 - Règlement des comptes
 - Paiement des soldes
 - Facturation complète
-
- Concepts de la négociation
 - Préparation pour la négociation
 - Concepts de base de la négociation
 - Guide pratique pour la négociation d'accords d'interconnexion
- Gestion interne des accords d'interconnexion
 - Objectifs de l'opérateur
 - Gestion du processus de négociation
 - Structure organisationnelle de l'opérateur télécom
 - Structure de soutien
 - Rôles des départements
- 'Business case'
 - Détermination des objectifs de revenus et de coûts
 - Comparaison avec le budget
 - Analyse des variables clés de la situation actuelle
 - Analyse des différents scénarios et sélection de la meilleure alternative
 - Développement de la stratégie optimale permettant l'atteinte des résultats souhaités
- Modélisation des coûts
 - Modélisation des coûts des services en gros
 - Coûts Incrémentaux à Long Terme (CILT)

AUDIENCE CIBLÉE

- Les managers et le personnel responsables pour la négociation d'accords d'interconnexion nationaux et/ou internationaux
- Les managers souhaitant élargir leur éventail de compétences en acquérant des connaissances en gestion et négociation d'accords d'interconnexion

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.

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.

