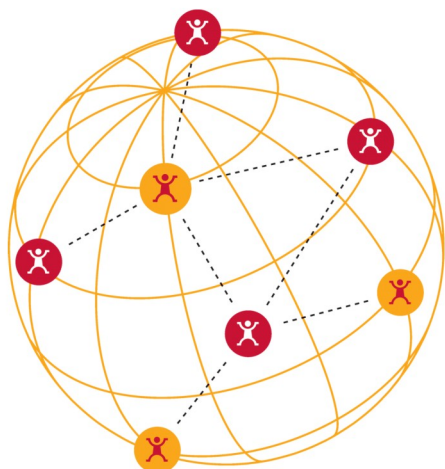


DESCRIPTIF DE FORMATION



MKG-107F

GESTION DES QUOTES-PARTS & DU TRAFIC INTERNATIONAL

DESCRIPTION

Ce programme de formation de 5 jours a pour but de fournir aux participants les connaissances nécessaires pour négocier et gérer efficacement des accords d'interconnexion internationaux et couvre les éléments clés des activités commerciales internationales en télécommunications.

OBJECTIFS

- Fournir un aperçu de l'environnement mondial et compétitif des télécommunications et de son impact sur les activités des opérateurs
- Présenter les concepts et les différents accords commerciaux en matière d'échange de trafic international
- Fournir les principes fondamentaux et les concepts de base des quotes-parts internationales
- Munir les participants de lignes directrices, de méthodes d'approche 'business case', d'outils et de techniques appropriées pour améliorer la négociation des accords d'interconnexion internationaux



- Développer les compétences des participants en matière d'analyse du trafic international en présentant les principes fondamentaux, concepts de base, outils et techniques
- Fournir une connaissance pratique des principales stratégies et tactiques à utiliser à court et à long terme dans les relations internationales

SUJETS

- Environnement mondial et compétitif des télécommunications
 - Déréglementation et concurrence
 - Mondialisation
 - Nouveaux intervenants
 - Nouvelles technologies et services
 - Tendances mondiales, impacts et défis
- Concepts des accords commerciaux internationaux
 - Concepts de base
 - Taxes de répartition
 - Coûts directs d'interconnexion
 - Prix directs d'interconnexion
 - Transit
 - Contournement ('hubbing/refile')
 - Mode 'Sender Keeps All' (SKA)
 - Retour de trafic
 - Accords complexes
- Méthodes de quotes-parts traditionnelles de l'UIT et autres méthodes
 - Accord d'interconnexion
 - Accord de taxe de répartition
 - Établissement des comptes
 - Mécanisme de résolution des différends
 - Règlement des comptes
 - Paiement des soldes
 - Facturation complète

- Alternatives d'acheminement du trafic international
 - Acheminement au moindre coût (LCR)
 - Contournement ('hubbing/refile')
 - Voix sur IP (VoIP)
 - Réseau de la Prochaine Génération (RPG/NGN)

- Analyse du trafic international
 - Statistiques et processus
 - Taux de récupération

- Gestion interne des accords d'interconnexion
 - Évaluation du projet
 - Analyse du projet ('business case')
 - Développement de la proposition ou de la contre-proposition
 - Négociations
 - Signature de l'accord
 - Mise en oeuvre

- Préparation du 'business case'
 - Objectifs en termes de revenus et de coûts
 - Analyse de la situation actuelle
 - Analyse des divers scénarios
 - Développement de la meilleure stratégie

- Concepts de base pour des négociations gagnantes
 - Négociations gagnantes
 - Stratégies gagnantes
 - Tactiques gagnantes

- Guide pratique pour la négociation d'accords d'interconnexion internationaux
 - Analyse de la situation actuelle
 - Développement de scénarios
 - Développement de la proposition et de la meilleure stratégie
 - Négociations
 - Accord
 - Mise en place et suivi

AUDIENCE CIBLÉE

- Les managers et personnel responsable du trafic international, des accords commerciaux et des quotes-parts
- Les managers souhaitant élargir leur éventail de compétences en acquérant les connaissances de base sur les activités internationales en télécommunications

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.

