

ConneXion

Octobre 2006 – No.7

goulet telecom



CONTACTEZ NOUS

Le mot du PDG

Dans ce dernier numéro de l'année 2006, c'est avec plaisir que nous annonçons l'arrivée de nouveaux programmes de formation. Notre catalogue contient désormais plus de 80 différents programmes de formation, tous développés pour les managers et le personnel d'organisations œuvrant dans le domaine des télécommunications. Notre calendrier 2007 est composé de 43 programmes dont 11 nouveaux qui seront offerts dans 6 villes à travers le monde.

Je vous invite à lire l'article ci-joint pour plus d'information sur notre nouveau calendrier et à visiter www.goulet-telecom.com pour le télécharger.

Michel Bruyère
Président Directeur
Général
mbruyere@goulet-telecom.com
☎ +1 514 281 1211

L'importance de la vente stratégique en télécommunications

Dans l'environnement de plus en plus concurrentiel des marchés où s'opère la libéralisation du secteur des télécoms, des techniques de vente efficaces peuvent faire la différence entre la réussite et l'échec d'un fournisseur de services de télécommunications. Dans de tels marchés, la concurrence est plus intense pour les clients majeurs tels que les banques, les fournisseurs d'énergie, les équipementiers et les grandes entreprises. Voilà pourquoi plusieurs opérateurs en télécommunications mettent en place diverses initiatives afin de vendre leurs produits et services directement à ces clients clés et créent notamment un groupe interne de directeurs de comptes. L'objectif principal de ces directeurs de compte est de trouver de nouveaux clients d'importance et de conserver les clients majeurs, un

travail représentant un enjeu stratégique pour l'opérateur. Ils doivent donc développer des solutions commerciales adaptées aux besoins de leurs clients, négocier des contrats d'importance et identifier, proposer, mener et conclure de nouveaux contrats.

Afin de satisfaire les besoins de formation des organisations en télécommunications dans ce domaine, Goulet Télécom International tiendra une session inaugurale de son programme de formation 'Vente stratégique en télécommunications' du 9 au 13 juillet 2007 à Montréal au Canada. Nous offrons également des programmes de formation sur site dans le domaine de la vente stratégique que nous personnalisons aux besoins de nos clients

Pour plus d'information, veuillez nous contacter à training@goulet-telecom.com.

L'avis des clients

"J'ai apprécié le fait que les présentations étaient soutenues par une multitude d'exemples pratiques découlant de l'expérience substantielle de l'instructeur sur le terrain" a indiqué un participant au sujet du programme de formation 'Développement & gestion de produit', 3-7 juillet 2006, Montréal, Canada.

"Le cours, dans son ensemble, était excellent. Les connaissances que j'ai acquises amélioreront mes aptitudes de travail et ma performance" a affirmé un participant au sujet du programme de formation 'Gestion financière en télécommunications', 11-22 septembre 2006, Nassau, Bahamas.



Goulet Telecom tient plusieurs programmes de formation au Moyen-Orient

Au cours de l'été 2006, Goulet Télécom International a tenu plusieurs programmes de formation au Moyen-Orient.

En juillet 2006, des sessions de nos programmes de formation 'Réseaux VoIP' et 'Systèmes softswitch' ont été organisés en Afghanistan pour un opérateur mobile. Les sessions ont eu

lieu à Kabul du 15 au 26 juillet 2006 et furent suivis par 12 participants.

En juillet et août 2006, un de nos formateurs s'est rendu en Arabie Saoudite pour dispenser des sessions de nos programmes de formation 'Assurance de l'intégrité des revenus' et 'Gestion de la fraude'. Les sessions ont été tenues à Al Khobar du 17 au

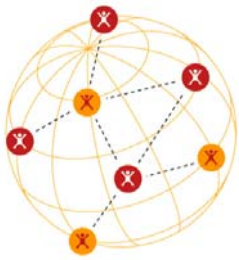
19 juillet et du 28 au 30 août 2006 avec des participants de l'opérateur historique saoudien. Ces programmes de formation furent un succès avec un taux de satisfaction de 4,25 sur 5.

Pour plus d'information, veuillez nous contacter à training@goulet-telecom.com



Prochains programmes de formation

- Human Resources Management in Telecommunications, 13-24 November 2006, Montreal, Canada
- Gestion financière en télécommunications, 4-15 décembre 2006, Dakar, Sénégal
- Interconnection Agreements Negotiation & Management, 15-26 January 2007, Dubai, UAE
- Revenue Assurance in Telecommunications I, 29 January - 2 February 2007, Dubai, UAE
- Fundamental Interconnection Principles, 5-9 February 2007, Kingston, Jamaica
- Network Planning & Management, 5-16 February 2007, Kuala Lumpur, Malaysia
- VoIP Networks, 12-16 February 2007, Kingston, Jamaica
- Financial Management in Telecommunications, 19 February - 2 March 2007, Cape Town, South Africa



ConneXion

Octobre 2006 – No.7

goulet telecom



CONTACTEZ NOUS

Publication du Calendrier des programmes de formation 2007

Goulet Telecom International a le plaisir de vous annoncer la publication de son Calendrier des programmes de formation 2007. L'année prochaine, nous tiendrons des formations au Cap (Afrique du sud), Dubaï (Émirats Arabes Unis), Kuala Lumpur (Malaisie), Londres (Royaume Uni), Montréal (Canada) et Paris (France). Plusieurs nouveaux programmes ont été rajoutés à notre Calendrier 2007, tels que 'Leadership: un potentiel à développer', 'Vente stratégique en télécommunications', 'Planification & gestion des réseaux IP', 'Stratégies & gestion financière en télécom

pour haut dirigeants', 'Ingénierie de la formation' et 'Gestion des activités réglementaires'.

Pour de plus amples renseignements concernant notre Calendrier 2007, nous vous invitons à consulter notre site Internet : www.goulet-telecom.com. Nous sommes convaincus que vous trouverez des programmes de formation qui vous intéressent et espérons avoir l'occasion de vous compter parmi nos participants au cours de l'année 2007!

Pour plus d'information, veuillez nous contacter à training@goulet-telecom.com.

Le 'Korean Technology Tour'

Goulet Télécom International vous offre une autre possibilité d'élargir votre horizon en matière de télécommunications. Nous organisons un 'tour' guidé d'une semaine en Corée spécifiquement pour les hauts dirigeants en télécom. Ce 'tour' comprend plus de 15 réunions, des visites de sites et des démos de produits avec des opérateurs mobiles coréens de premier rang, des fournisseurs de solutions et d'information. Le Korean Technology Tour (KTT) aura lieu à Séoul en Corée du 26 novembre au 1er

décembre 2006. Le but de ce 'tour' est d'assister les hauts dirigeants en télécom à analyser avec succès les nouveaux services et technologies mobiles présents sur le marché coréen et à évaluer les modèles d'affaires novateurs et les stratégies utilisées. Ceci permettra ainsi aux hauts dirigeants de mettre en place des nouveaux services et innovations technologiques sur leur propre marché. L'objectif principal est de recueillir des informations commerciales à la fine pointe de la technologie et

Les principes fondamentaux des réseaux intelligents avancés

Le Réseau Intelligent Avancé (RIA) est une architecture de réseau qui peut être employé pour les réseaux fixes et mobiles, qui utilise une logique distincte de celle utilisée par les équipements de commutation et qui permet l'ajout de services sans besoin de reconcevoir les commutateurs. Les RIA favorisent ainsi la concurrence puisqu'ils permettent aux opérateurs d'offrir à leur clientèle un plus grand nombre d'options de service. L'architecture du RIA comprend le point de commutation des services, le point de contrôle de service, le point des données de service, l'environnement de création de services et le périphérique intelligent. Le point de commutation des services situé à

proximité du commutateur téléphonique sert de point de déclenchement pour les services additionnels. Lorsqu'un appel est reçu, le point de commutation des services l'achemine via un réseau SS7 au point de contrôle de service où est située la logique de service. Le point de contrôle de service identifie le service demandé et, si nécessaire, communique avec le point des données de service qui est une base de données contenant des renseignements additionnels sur l'abonné et indiquant au commutateur de services comment traiter l'appel. L'environnement de création de services est l'environnement de développement utilisé par les ingénieurs télécoms



L'avis des clients

"La formation était très bonne, utile et agréable, et nous permettra de mettre en application ce que nous avons appris dans un contexte pratique, ainsi qu'à recommander des mesures correctives là où il y a lacune dans notre entreprise" a précisé un participant au sujet du programme de formation 'Gestion du marketing & des ventes en télécommunications', 18-29 septembre 2006, Dar Es Salaam, Tanzanie.

d'identifier les stratégies utilisées par les entreprises coréennes de premier rang. Toutefois, des opportunités commerciales peuvent également surgir.

Goulet Télécom International organise ce 'tour' en partenariat avec Vectis Corporation, une organisation fondée en 1998 qui fournit une aide au développement pour les entreprises souhaitant pénétrer le marché coréen.

Pour plus d'information, veuillez nous à contacter à ktt@goulet-telecom.com.

pour créer les services disponibles sur le point de contrôle de service. Les services offerts par l'entremise des RIA sont les appels gratuits, les appels prépayés, les appels par code régional, la continuité du service en cas de désastre, la composition des numéros de poste, la fonction 'ne pas déranger' et la portabilité du numéro.

Goulet Télécom International offre un programme de formation 'Réseaux intelligents avancés' dont le descriptif est disponible sur le site Internet : www.goulet-telecom.com.

Pour plus d'information, veuillez nous contacter à training@goulet-telecom.com.