



MKG-125 - Gestion du trafic international & de l'itinérance (roaming) (en anglais)

Description

Cette formation de 5 jours permettra aux participants d'apprendre à traiter la gestion du trafic international et l'itinérance du point de vue des affaires, en explorant les moyens d'améliorer les revenus et réduire les coûts associés.

Objectifs À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Reconnaître les occasions d'affaires dans la gestion du trafic international et l'itinérance, et négocier des ententes plus avantageuses
- Utiliser une analyse de rentabilité pour améliorer les revenus et réduire les coûts associés à la gestion du trafic international et de l'itinérance
- Mettre en œuvre leurs compétences d'analyse de trafic international pour aider à identifier les opportunités de profits accrus
- Identifier et d'évaluer des stratégies et des tactiques permettant d'augmenter les profits à court et à long terme

Sujets

*À noter : la structure de la formation peut être sujette à changement dans le cadre de la mise à jour régulière des formations.

Gestion du trafic international

- Concepts fondamentaux
- Interconnexion internationale
- Rôles et responsabilités
- Gestion de l'interconnexion
- Interconnexion vs grossistes

Arrangements commerciaux pour la gestion du trafic international

- Tarification
- Transit

- Contournement ('hubbing/refile')
- Mode 'Sender Keeps All' (SKA)
- Retour de trafic
- Accords complexes
- Itinérance

Quotes-parts pour le trafic international

- Méthodes de quotes-parts
- Enjeux
- Assurance du revenu et fraude

Alternatives d'acheminement du trafic international

- Acheminement au moindre coût (LCR)
- Contournement ('hubbing/refile')
- Interconnexion IP

Analyse du trafic

Itinérance

- Vue d'ensemble de l'itinérance et les types de trafic d'itinérance
- Accords d'itinérance
- Gouverne du trafic d'itinérance
- Enjeux commerciaux de l'itinérance

Gestion des accords d'interconnexion et d'itinérance

- Objectif de l'opérateur
- Évaluation du projet
- Analyse du projet : 'business case'
- Développement de la proposition ou de la contre-proposition
- Négociations et signature de l'accord
- Mise en œuvre

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, de l'itinérance, 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 formations 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 formations publiques ont lieu à intervalles réguliers dans un certain nombre de villes à travers le monde. Sur demande, nos formateurs experts peuvent donner des formations privées à l'endroit de votre choix ou à l'aide d'une classe virtuelle (formation à distance à l'aide d'une plateforme de conférence Web). Pour de plus amples renseignements, ou si une séance privée vous intéresse, veuillez communiquer avec nous à training@neotelis.com.

À propos de Neotelis

Neotelis offre de la formation, des services-conseils, des conférences et des publications à l'industrie des télécommunications partout à travers le monde. Son équipe d'experts a formé des milliers de dirigeants et gestionnaires travaillant pour des opérateurs, des régulateurs, des décideurs et des gouvernements dans plus de 100 pays à travers le monde.

4802 rue de Verdun, Bureau #1, Montreal, QC, H4G 1N1 Canada
Tel: +1 514 281 1211 Fax: +1 514 281 2005
info@neotelis.com