

MKG-125 - Gestion du trafic télécom international & du roaming de nos jours (en anglais)



GESTION DU TRAFIC INTERNATIONAL & DU ROAMING DE NOS JOURS

Prochaine session en anglais : 10 - 14 septembre 2018, Londres



Neotelis peut également livrer des sessions de formation en intra-entreprise, spécialement pour votre organisation. Veuillez nous contacter à training@neotelis.com pour de plus amples informations et pour obtenir une Proposition.

Description

Avec une pression accrue sur les revenus des opérateurs, le trafic international et l'itinérance peuvent représenter une source importante de revenus mais aussi une source importante de coûts. Il est donc essentiel d'approcher ces services comme une entreprise et de se focaliser sur la croissance des revenus et des marges.

Cette formation de 5 jours apprend aux participants à approcher la gestion du trafic international et du «roaming» en tant que business à part entière: en trouvant des méthodes pour accroître les revenus tout en réduisant les coûts associés. Cette formation inclut aussi des discussions et une analyse des stratégies et tactiques potentielles disponibles pour accroître les profits.

Résultats d'apprentissage

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

- Approcher la gestion du trafic international et du roaming comme une opportunité d'affaire et négocier de meilleurs accords
- Utiliser une approche "business case" pour améliorer les revenus et réduire les coûts associés à la gestion du trafic international et du roaming
- Utiliser les stratégies et tactiques clés en analyse du trafic international afin d'identifier les opportunités de profits
- Mettre en place les stratégies et tactiques permettant d'augmenter les profits à court et à long terme
- Mettre en oeuvre les meilleures pratiques en négociation des accords d'interconnexion internationaux

Sujets

La formation couvre les sujets suivants :

JOUR 1

- La gestion du trafic international
 - Concepts clés
 - Impact des tendances actuelles sur le marché du trafic international
 - Large bande et données, contenu, utilisation de l'OTT, LTE etc.
 - Le marché international "wholesale" et son futur
 - Évolution des consommateurs
 - Évolution du service
 - Évolution de la voix
 - Évolution des données
 - Convergence : la voix n'est plus désormais que la voix
 - Écosystème et évolution des modèle d'affaire
 - Décroissance du trafic de la voix et marges
 - Évolution qui s'éloigne du modèle 'par minute'
 - "Wholesalers" spécialistes
 - Nouveaux acteurs non télécoms
 - Changements technologiques
 - Coexistence des multiples technologies et réseaux - TDM, IP, fixe et mobile
 - Sécurité et de fraude
- Ententes commerciales pour la gestion du trafic international
 - Routes directes et indirectes
 - Transit et contournement (*hubbing*)
 - Mode 'Sender Keeps All' (SKA)
 - Retour de trafic
 - Accords complexes
- *Étude de cas - Accord roaming "wholesale"*

JOUR 2

- Analyse du trafic international et quotes-parts
 - Facturation complète

- Rapprochement des données
- Défis des quotes-parts
- Assurance du revenu et fraude
- Alternatives d'acheminement du trafic international
 - Acheminement au moindre coût (*Least Cost Routing - LCR*)
 - *Atelier : Acheminement du trafic*

JOUR 3

- Alternatives d'acheminement du trafic international (suite)
 - Interconnexion IP
 - Échange et transit à trafic IP
 - Interconnexion IP internationale
 - Services interconnexion VoIP
- IPX
 - Définition
 - Services offerts
 - Avantages et inconvénients
- *Atelier : Analyse du trafic*

JOUR 4

- Roaming
 - Principes fondamentaux
 - Types de roaming
 - Voix, SMS, donnée
 - Expansion du roaming
 - Défis de roaming
 - *Étude de cas - Roaming sans frontière*
 - Maximisation du roaming et coûts
 - Nouvelles stratégies de *roaming*
 - *Étude de cas - Roaming Wi-Fi*
 - Roaming VoLTE

JOUR 5

- Négociation
 - Préparation pour les négociations
 - Concepts de base des négociations
 - Guide pratique pour négocier des accords d'interconnexion internationaux
- Gestion interne des accords d'interconnexion
- *Jeu de rôle : Négociation d'un accord interconnexion*

Audience ciblée

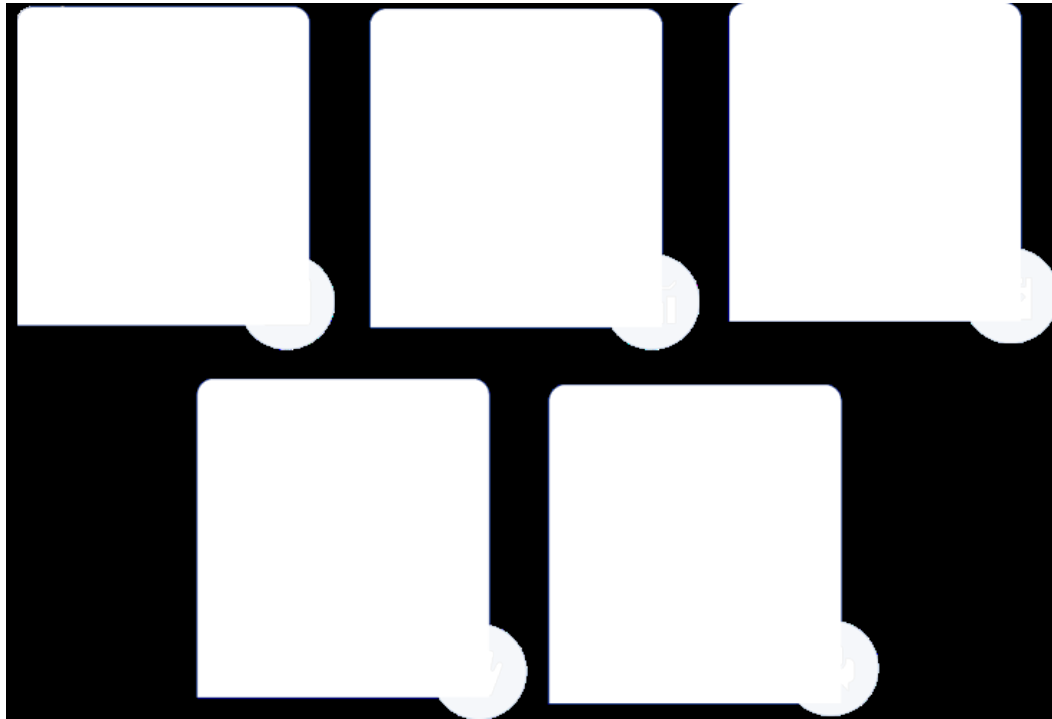
- Les managers et personnel responsable du trafic international, de l'itinérance, des accords

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

Une combinaison d'activités pratiques et de présentations interactives pour favoriser et optimiser l'apprentissage :



Lieu

Certaines formations de Neotelis sont organisées dans différentes villes à travers le monde. Veuillez nous contacter à training@neotelis.com pour obtenir le Calendrier annuel de formation.



Neotelis peut également livrer des sessions de formation en intra-entreprise, spécialement pour votre organisation. Veuillez nous contacter à training@neotelis.com pour de plus amples informations et pour obtenir une Proposition.

À propos de Neotelis

Neotelis fournit des services de formation, de conseil ainsi que des conférences et des publications à l'industrie mondiale des télécommunications. Son équipe d'experts seniors a formé des milliers de dirigeants et gestionnaires travaillant pour des opérateurs, des régulateurs et des gouvernements dans plus de 120 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