

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 : 21 - 25 août 2017, Amsterdam



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 la réduction des coûts.

Cette formation de 5 jours se concentre sur comment aborder la gestion du trafic international et de l'itinérance comme un business à part entière: en trouvant des méthodes pour accroître les revenus tout en réduisant les coûts associés. Cette formation inclut aussi des discussions, une analyse du marché actuel ainsi que des stratégies et tactiques potentielles pour augmenter les profits.

Résultats d'apprentissage À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Approcher la gestion du trafic international et de l'itinérance 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 de l'itinérance
- Utiliser des compétences clés en analyse de trafic international afin d'identifier les opportunités de profits
- Identifier et d'évaluer des stratégies et 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. La formation couvre les sujets suivants :

JOUR 1 La gestion du trafic international et de l'itinérance

- Concepts clés
- Impact des tendances actuelles sur le marché du trafic international
 - Large bande et données, contenu, OTT, LTE etc.
- Interconnexion et *wholesale*
- Le marché international *wholesale*
- Questions de sécurité et de fraude

Ententes commerciales pour la gestion du trafic international

- Transit et contournement (*hubbing*)
- Mode 'Sender Keeps All' (SKA)
- Retour de trafic
- Accords complexes
- Sous-traitance

Atelier #1 : Étude de cas - Analyse d'un accord d'itinérance *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 #2 : Acheminement alternatif

JOUR 3 Alternatives d'acheminement du trafic international (suite)

- Interconnexion IP
 - Interconnexion IP internationale

- Services interconnexion VoIP
- Interconnexion NGN
- GRX/IPX

Atelier #3 : Analyse de trafic international JOUR 4 Itinérance

- Principes fondamentaux
- Impacts des tendances actuelles sur le marché d'itinérance
 - Large bande et données, contenu, OTT, LTE etc.
- Expansion de l'itinérance
- Défis de l'itinérance
- Forfaits d'itinérance
 - *Atelier #4 : Étude de cas - Itinérance sans frontière*
- Maximisation du revenu de l'itinérance et réduction des coûts
- Questions de sécurité et de fraude
- Nouvelles stratégies d'itinérance
 - *Atelier #5 : Étude de cas - Déchargement du WiFi*

JOUR 5 Concepts de la négociation

- Préparation pour les négociations
- Concepts de base de la négociation
- Guide pratique pour négocier des accords d'interconnexion internationaux
- Exemples d'interconnexion et accords d'échange de trafic (*peering*)

Atelier #6 : Jeu de rôle en négociation Gestion interne des accords d'interconnexion

- Objectifs des opérateurs
- Structure de soutien
- Rôles des départements

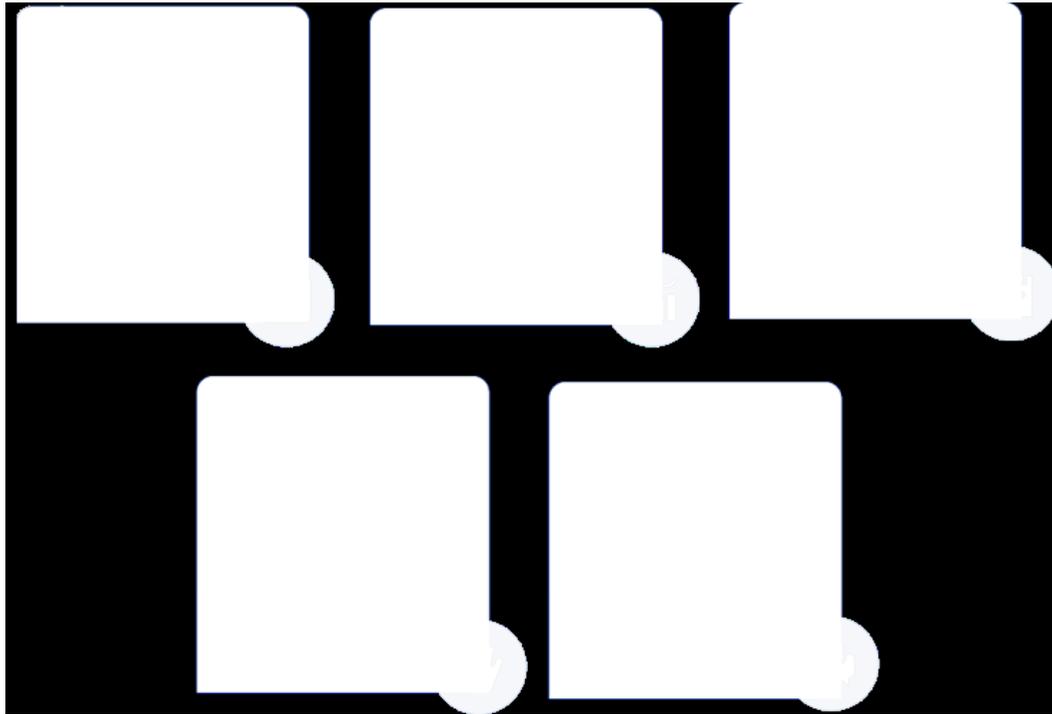
Business Case - Interconnexion

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

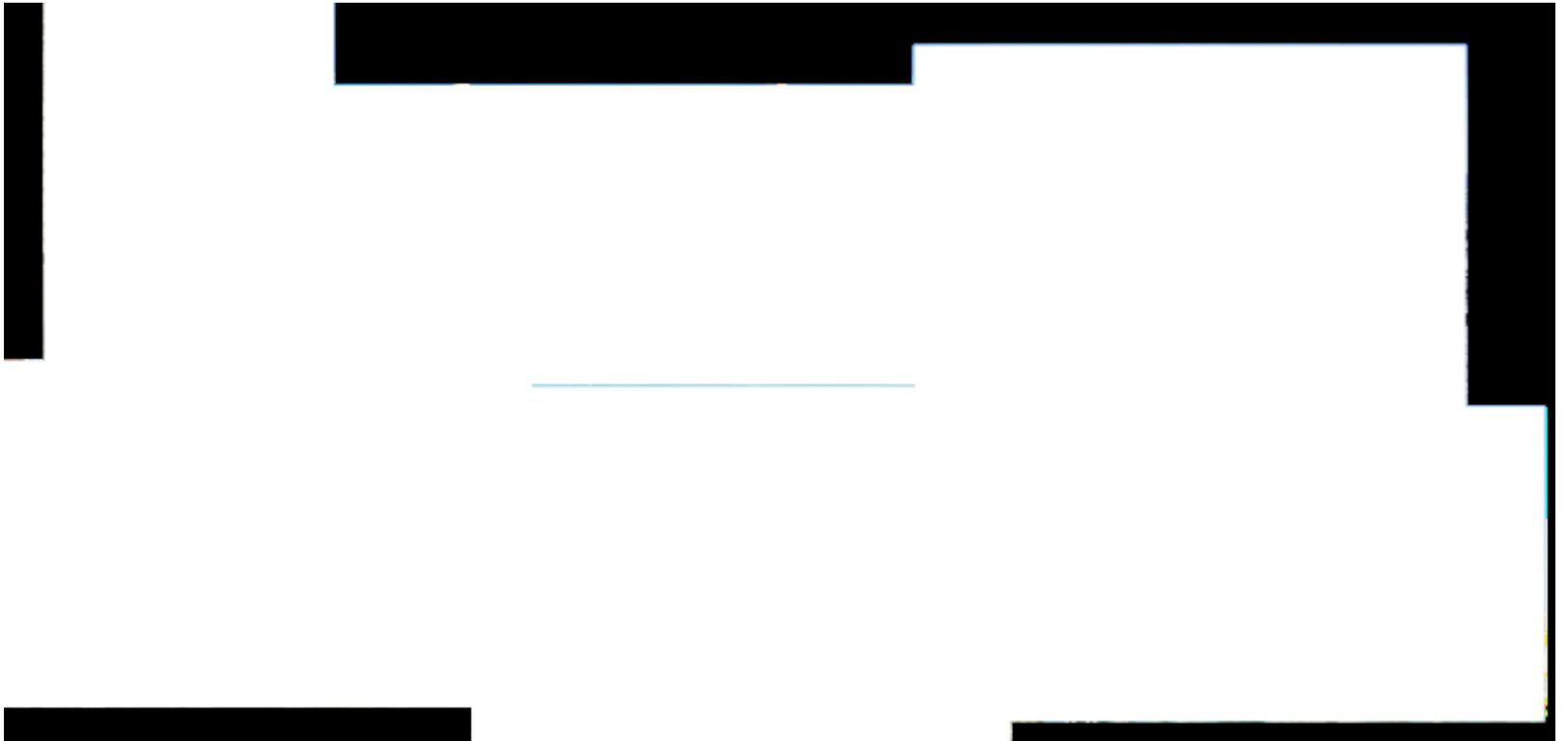
Méthodologie

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