

**Corso di Formazione**Codice: **KLA-FVVAS**Durata: **2 giorni**

Livello: ■□□

## Tecnologie per i Servizi a Valore Aggiunto per la Forza Vendite

**■ OBIETTIVI**

Acquisire la conoscenza delle tecnologie che rendono possibili i servizi forniti con le moderne Reti di Telecomunicazioni. Il Corso consente di ottenere il livello di competenza tecnica necessaria per condurre in modo efficace le trattative con clienti di servizi multimediali.

**■ PREREQUISITI**

Nessuno.

**■ CHI È ATTESO**

Personale della Forza Vendite o di supporto tecnico alle vendite di aziende operanti nel settore TLC.

**CONTENUTI****Convergenza dei servizi TLC**

- Soluzioni di rete fissa
- Il "Triple Play" e la Larga Banda
- Evoluzione della "Mobility"
- Mercato Business e Applicazioni

**Servizi Multimediali**

- Formati multimediali (Testo, Audio, Immagini, Video)
- Qualità dei Servizi
- Il trasferimento delle immagini e la videochiamata
- Il Videostreaming
- Servizi Internet http e ftp
- VPN

**Sistemi di Messaging**

- Introduzione ai sistemi di segnalazione
- Short Messages Services (SMS)
- Multimedia Messages Services (MMS)
- Integrazione con e-mail

**Le Tecnologie**

- POTS e ISDN
- Tecnologie xDSL
- La Rete GSM
- Trasmissione dati con GPRS
- La tecnologia EDGE
- GPRS ed EDGE a confronto
- Tecnologia UMTS
- Le prestazioni dei servizi voce, video su UMTS
- Il trasferimento dati sulla rete UMTS
- EDGE ed UMTS a confronto.
- Mobile Fast Internet
- La rete UMTS e il DVB-T
- Reti di Accesso WiFi e WiMax

**Terminali e Servizi**

- Push to talk
- Sistemi di localizzazione satellitare e terrestre
- TV Digitale Terrestre
- DVB-H
- Comunicazione infrarossi (IRDA)
- Bluetooth e le Personal Area Network
- Piattaforme VAS (WAP, I-Mode, ecc.)
- Applicazioni (J2ME, Symbian)
- Terminali evoluti

**Laboratorio didattico**

- Dimostrazioni pratiche di servizi multimediali