

## Customer success strategy ¿cómo conseguir la satisfacción de tus clientes? (30h)

### Objetivos

Aprender sobre los modelos y elementos de Customer Success y su aplicación en organizaciones para mejorar la relación entre las empresas y sus clientes con el fin de lograr una mayor satisfacción y aumentar las ventas.

**Duración: 30 horas online** con una duración de 2 meses en plataforma

### Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
Customer success strategy ¿cómo conseguir la satisfacción de tus clientes?	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Qué es Customer success strategy</li><li>2. CSM. Roles y Responsabilidades</li><li>3. Onboarding exitoso</li><li>4. Creando retención</li><li>5. Medición y datos</li><li>6. Aportando valor a los consumidores</li><li>7. Customer Journey</li><li>8. Modelos: Low-Touch vs. High-Touch</li><li>9. Expansión y crecimiento</li></ol>