

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">1. Qué es Customer success strategy2. CSM. Roles y Responsabilidades3. Onboarding exitoso4. Creando retención5. Medición y datos6. Aportando valor a los consumidores7. Customer Journey8. Modelos: Low-Touch vs. High-Touch9. Expansión y crecimiento