

## Customer success strategy



Área: ATENCIÓN AL CLIENTE

Duración: 30h

Metodología: online

### 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.

### Contenidos y estructura del curso

1. ¿Qué es customer success strategy?
2. Creando retención y aportando valor a los consumidores
3. Expansión, crecimiento y métricas

### Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

### Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería



