Certificado

O Sebrae Certifica que **NICOLE ANTONIO,** CPF nº 440.***.***-70,
completou com sucesso o curso **CUSTOMER SUCCESS - COMO CONQUISTAR E MANTER CLIENTES,**
no dia **24/08/2026** com carga horária de 10 horas.

Verifique a autenticidade do certificado no link abaixo ou leia o Qr Code:
https://certificados.sebrae.com.br
Código de autenticação: 6a8ca1fd2a089e414d27e09f

Conteúdo programático

01. Considerações iniciais - Abertura
02. Módulo 1 - Organização das aulas
03. Módulo 2 - Introdução
04. Módulo 2 - Customer Success na estratégia do seu negócio
05. Módulo 2 - Material Complementar: Como ter receita recorrente:
06. Módulo 2 - Na Prática: Conheça a história do Runrun.it
07. Módulo 2 - Na Prática: Conheça a história da Pitzi
08. Módulo 2 - Exercícios
09. Módulo 3 - Introdução
10. Módulo 3 - O que é (e o que não é) Customer Success
11. Módulo 3 - Na Prática: O que é Customer Success no Runrun.it
12. Módulo 3 - Na Prática: O que é Customer Success na Pitzi
13. Módulo 3 - Exercícios
14. Módulo 4 - Introdução
15. Módulo 4 - Benefícios do Customer Success
16. Módulo 4 - Material Complementar: Cross selling
17. Módulo 4 - Material Complementar: Querido cliente, qual seu li
18. Módulo 4 - Benefícios do Customer Success para o Runrun.it
19. Módulo 4 - Benefícios do Customer Success para a Pitzi
20. Módulo 4 - Exercícios
21. Módulo 5 - Introdução
22. Módulo 5 - Como implementar a segmentação de clientes
23. Módulo 5 - Ferramenta: Mapa de empatia para empreendedores
24. Módulo 5 - Na Prática: como o Runrun.it segmenta seus clientes
25. Módulo 5 - Como implementar os processos
26. Módulo 5 - Na Prática: processos e ferramentas de Customer Suc
27. Módulo 5 - Na Prática: as estruturas, metas e ferramentas da á
28. Módulo 5 - Como estruturar a área de Customer Success
29. Módulo 5 - Material Complementar: Livros e ferramentas para co
30. Módulo 5 - Na Prática: perfis, papeis e responsabilidades do t
31. Módulo 5 - Na Prática: perfis, competências e gestão do time n
32. Módulo 5 - Na Prática: Customer Success e a relação com a área
33. Módulo 5 - Na Prática: Customer Success e a relação com a área
34. Módulo 5 - Na Prática: interação de Customer Success com outra

SEBRAE