

Certificado

O Sebrae Certifica que **LIEGE DE SOUZA SANTOS**, CPF nº 324.***.***-10,
completou com sucesso o curso **CUSTOMER SUCCESS - COMO CONQUISTAR E MANTER
CLIENTES**,
no período de **05/09/2026 a 09/09/2026**, com duração de **10 horas**.



Verifique a autenticidade do certificado no link abaixo ou leia o Qr Code:

<https://certificados.sebrae.com.br>

Código de autenticação: 6aa1ad99ad6d267a31a01304

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, papéis 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