

Por Alexandre Sammogini



A UniAbrapp realizará o curso “Potencializando o Relacionamento e o Sucesso do Cliente” nos dias 12 e 13 de março, em formato online e ao vivo, das 13h30 às 17h30. O treinamento será conduzido por Vanessa Dall Inha e concede 4 créditos no Programa de Educação Continuada (PEC) do ICSS.

O curso propõe fortalecer o relacionamento com o participante a partir de uma abordagem que coloca o cliente como ativo central das organizações. Por meio de reflexões provocativas e atividades em grupo, serão apresentados conceitos atuais e tendências relevantes sobre o tema.

Segundo comunicado da UniAbrapp, fortalecer e evoluir a gestão do relacionamento envolve diagnóstico do nível de maturidade, aplicações de indicadores estratégicos e desenvolvimento das competências essenciais. Nesse sentido, é preciso integrar tendências, recortes geracionais, canais de interação e práticas com foco em geração de valor, engajamento e sucesso do participante.

Confira o conteúdo do programa do curso:

- Diagnóstico do nível de maturidade
- Sucesso do participante
- Recortes de Gerações
- Tendências de Relacionamento com Participantes
- Canais de Relacionamento com Participantes
- Indicadores de Relacionamento
- Skills dos profissionais de Relacionamento
- Introdução a Gestão de Carteira

A capacitação é direcionada, preferencialmente, a profissionais que já possuam conhecimento básico ou experiência na área e que buscam aprofundar conhecimentos específicos sobre relacionamento e fidelização de participantes, aplicados às rotinas de trabalho e às estratégias das entidades.

[Clique aqui](#) para mais informações e inscrições.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 05.03.2026.