



A UniAbrapp promove, nos dias 24 e 25 de agosto, o curso “Estratégias de Negociação e Relacionamento com Patrocinadores e Instituidores das EFPC”. A capacitação, oferecida em formato 100% online e ao vivo, tem como objetivo preparar dirigentes, conselheiros, gestores e profissionais das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (EFPC) para conduzir negociações, articulações institucionais e processos de prospecção junto a patrocinadores, instituidores e públicos estratégicos.

Ao longo de oito horas de aula, distribuídas em dois dias, o curso aborda o papel estratégico da EFPC na relação com patrocinadores e instituidores, além de estratégias para conduzir negociações em contextos sensíveis, como retirada de patrocínio, transferência de gerenciamento, revisão de custeio e reestruturações.

O programa também explora a psicologia da decisão aplicada a processos previdenciários, técnicas de comunicação executiva para temas sensíveis e caminhos para a prospecção de novos instituidores corporativos. Além do conteúdo, a formação traz casos práticos de situações reais, como alterações de planos, revisão de custeio, reestruturações, mudanças relevantes e negociações complexas.

As aulas serão ministradas pelo especialista Sérgio Magalhães e a participação confere 4 créditos ao Programa de Educação Continuada (PEC).

[Clique aqui](#) para se inscrever.

Fonte: [Abrapp em Foco](#), em 19.08.2026.