

XXVI Prêmio ABT[®]

Excelência no Relacionamento com o Cliente.



REGULAMENTO

I. O PRÊMIOABT

+25 anos destacando as Melhores Práticas em Relacionamento com o Cliente com transparência e credibilidade

Há mais de 25 anos, o **PrêmioABT** celebra e consagra a excelência em relacionamento com clientes, construindo uma trajetória marcada por credibilidade, transparência e relevância para o mercado.

Reconhecido como a mais importante premiação do setor no Brasil, o PrêmioABT valoriza iniciativas que elevam os padrões de qualidade, inovação e gestão no relacionamento com clientes. Seus cases vencedores tornam-se referências para empresas e profissionais que lideram a evolução desse mercado.

Conduzido por uma metodologia sólida e rigorosa, o prêmio conquistou ao longo de sua história a confiança e o respeito das organizações que buscam reconhecimento por suas melhores práticas.

Realizado anualmente pela Garrido Marketing, o **PrêmioABT** conta com a participação de milhares de profissionais e empresas que inscrevem seus cases de sucesso em atendimento e relacionamento com o cliente.

Empresas sediadas no Brasil, nacionais e globais, de distintos segmentos da economia, participam do **PrêmioABT** como: bancos, e-commerce, energia, gás, indústrias, laboratórios clínicos, meios de pagamento, mídia, mobilidade urbana, saneamento, saúde, seguros, serviços, tecnologia, telecomunicações, varejo, contact centers, BPOs. etc.

A plataforma proprietária Prêmios Online, da Garrido Marketing, foi estruturada de forma customizada para o **PrêmioABT**, garantindo agilidade e segurança em todas as etapas do processo e na gestão das informações cadastradas no sistema — desde a inscrição e submissão dos cases até o julgamento e a tabulação das notas para definição dos resultados.

Cronograma XXVI PrêmioABT* | 2026

Etapas	Data
Lançamento	10/03
Inscrições - 30% desconto	Até 30/04
Inscrições - 20% desconto	Até 31/05
Inscrições - prazo final	Até 30/06
Entrega dos cases	Até 15/07
Julgamento	Julho
Empresas vencedoras	Agosto
Evento de premiação	28 de outubro

* Cronograma sujeito a alterações

II. CATEGORIAS

As categorias do **XXVI PrêmioABT** recebem cases de contratantes, empresas de contact center/BPOs, tecnologia e de fornecedores de serviços, recursos humanos, consultoria, entre outros.

1. Atendimento por Redes Sociais
2. Campanhas de Comunicação
3. Diversidade, Equidade e Inclusão
4. Empresa Revelação
5. Gestão da Qualidade
6. Gestão de Pessoas
7. Inovação em Processos
8. Inovação em Produtos e Serviços ao Cliente
9. Inovação Tecnológica
10. Inteligência Artificial
11. Jornada do Cliente
12. Operações Comerciais
13. Operações de Atendimento
14. Operações de Cobrança
15. Responsabilidade Social e Ambiental

Descritivo das categorias

Atendimento por Redes Sociais

Cases de empresas que utilizam redes sociais como canal estratégico de atendimento, relacionamento e experiência do cliente, demonstrando eficiência, qualidade nas interações e impacto mensurável.

Iniciativas que podem ser inscritas nesta categoria: implantação do atendimento por plataformas, integração omnichannel, uso de automação, conversão em vendas, retenção e recuperação de clientes.

Campanhas de Comunicação

Cases que demonstrem excelência no planejamento e na execução de campanhas de comunicação voltadas ao público interno e/ou externo, com foco em engajamento, alinhamento estratégico e geração de resultados.

Iniciativas que utilizam a comunicação integrada como ferramenta para fortalecer marcas, mobilizar colaboradores, impactar clientes e influenciar públicos de interesse, sempre conectadas aos objetivos do negócio e da experiência do cliente.

Diversidade, Equidade e Inclusão

Cases empresas que implementam práticas estruturadas e consistentes de Diversidade, Equidade e Inclusão (DE&I), promovendo um ambiente corporativo mais justo, representativo e acessível, com impactos positivos na cultura organizacional, na sociedade e na experiência do cliente.

Iniciativas que vão além de ações pontuais e demonstrem compromisso estratégico com a inclusão e a valorização das diferenças, contribuindo para um ambiente de respeito, pertencimento e igualdade de oportunidades.

Empresa Revelação

Esta categoria recebe Cases de empresas contratantes e contact centers, em período recente, apresentaram crescimento consistente, inovação relevante e impacto expressivo em suas práticas de atendimento, relacionamento com o cliente ou no desenvolvimento de soluções para o mercado.

Iniciativas que valorizem trajetórias que demonstram

evolução acelerada, diferenciação competitiva e contribuição significativa para o fortalecimento da indústria de relacionamento com o cliente.

Gestão da Qualidade

Cases que evidenciem práticas estruturadas e eficazes de Gestão da Qualidade aplicadas ao atendimento, aos processos operacionais e ao desenvolvimento e entrega de produtos ou serviços.

Iniciativas que demonstrem como metodologias, indicadores, monitorias, auditorias e programas de melhoria contínua contribuíram para elevar padrões de excelência, eficiência e satisfação do cliente.

Gestão de Pessoas

Cases de empresas que demonstrem excelência na gestão, desenvolvimento e valorização de pessoas, com foco na formação de equipes preparadas, engajadas e alinhadas à estratégia do negócio e à experiência do cliente.

Iniciativas estruturadas que vão além de ações pontuais, evidenciando políticas, programas e práticas consistentes de desenvolvimento humano, cultura organizacional e fortalecimento da liderança.

Inovação em Processos

Cases que demonstrem a implementação de práticas inovadoras em processos operacionais, modelos de gestão ou fluxos de trabalho, capazes de gerar ganhos relevantes em eficiência, agilidade, qualidade e experiência do cliente.

Iniciativas que promovam melhorias estruturais, redesenho de processos, automação, simplificação operacional ou novas abordagens de execução, sempre alinhadas às necessidades do cliente e aos objetivos estratégicos do negócio.

Inovação em Produtos e Serviços ao Cliente

Cases de empresas que demonstrem o desenvolvimento, lançamento ou evolução de produtos e serviços inovadores, criados para aprimorar a experiência, atender novas demandas ou gerar valor relevante ao cliente.

Iniciativas que evidenciem diferenciação, relevância de mercado e impacto mensurável, considerando aspectos como proposta de valor, usabilidade, conveniência, personalização e resultados obtidos.

Inovação Tecnológica

Case que demonstrem a aplicação de tecnologias inovadoras para transformar, otimizar ou potencializar o atendimento, o relacionamento e a experiência do cliente.

Iniciativas que evidenciem como a tecnologia atuou como elemento estratégico para gerar ganhos em eficiência, fluidez, personalização, conveniência e resultados mensuráveis para o negócio.

Inteligência Artificial

Cases que demonstrem a aplicação estratégica de Inteligência Artificial para transformar operações, aprimorar a tomada de decisão e elevar a experiência do cliente.

Iniciativas que utilizem IA de forma estruturada e

orientada a resultados, promovendo ganhos em eficiência, escalabilidade, personalização, previsibilidade e qualidade no atendimento..

Jornada do Cliente

Cases que demonstrem o mapeamento, redesenho ou gestão estratégica da Jornada do Cliente, com foco na otimização dos pontos de contato, eliminação de fricções e construção de experiências consistentes, fluidas e memoráveis.

Iniciativas que evidenciem visão centrada no cliente, integração entre áreas e canais, além de melhorias perceptíveis na experiência ao longo de toda a jornada.

Operações Comerciais

Cases de empresas que demonstrem excelência em operações comerciais e estratégias de vendas de produtos e serviços, nos contextos B2B e/ou B2C, evidenciando eficiência, inovação e geração de resultados mensuráveis.

Iniciativas que destaquem a integração de canais virtuais e físicos, abordagens centradas no cliente e práticas inovadoras capazes de impulsionar crescimento, conversão, fidelização e satisfação..

Operações de Atendimento

Cases de empresas que se destacam em suas operações de atendimento ao cliente, mostrando práticas eficazes em atendimento ativo, híbrido, receptivo, SAC e ouvidoria, com resultados positivos em pesquisas de satisfação e NPS.

Iniciativas que demonstrem que um atendimento ao cliente bem estruturado, que combina diferentes canais e prioriza a satisfação do cliente, pode levar a altos índices de satisfação e NPS positivo.

Operações de Cobrança

Cases de empresas que demonstrem excelência e inovação em operações de cobrança, recuperação de crédito e gestão de pagamentos, evidenciando eficiência, resultados mensuráveis e respeito à experiência do cliente.

Iniciativas que destaquem novas abordagens, modelos operacionais e uso inteligente de tecnologia para otimizar negociações, aumentar índices de recuperação e tornar a jornada de pagamento mais fluida, acessível e humanizada.

Responsabilidade Social e Ambiental

Cases de empresas que demonstrem compromisso efetivo com práticas éticas, sustentáveis e responsáveis, alinhadas aos princípios de ESG (Environmental, Social & Governance).

Iniciativas que evidenciem como a integração da responsabilidade social e ambiental à estratégia corporativa gerou impactos positivos para a sociedade, o meio ambiente, a reputação da marca e os resultados do negócio.

III. INSCRIÇÕES

As inscrições devem ser realizadas na plataforma do **PrêmioABT**, cujo *link* será disponibilizado no site www.premioabt.com.br

Passo a passo para inscrição do seu Case

- Criação de Login:** No momento da inscrição, o responsável deve criar um *login* e uma senha para acessar a plataforma.
- Inscrição e Cadastro dos Cases:** Os cases devem ser cadastrados individualmente com as seguintes informações:
 - **Categoria** em que o case está inscrito.
 - **Título do case** (máximo de 50 caracteres).
 - **Nome da empresa parceira**, se houver.
 - **Dados de contato** do profissional responsável pelo case.
- Cases em Parceria:** Com o objetivo de valorizar o relacionamento entre contratantes, *contact centers* e fornecedores, é permitido inscrever cases "em parceria". Cada case pode contar com a participação de um parceiro. O nome da empresa parceira deve ser informado no momento da inscrição do case.
- Empresa Inscrita:** O processo de inscrição deve ser realizado utilizando o CNPJ da empresa que está cadastrando o case. Os parceiros serão mencionados no momento da divulgação das Empresas Vencedora, nas campanhas sobre os vencedores, durante o evento de premiação e na divulgação pós-evento, desde que a organização receba a formalização com os dados do parceiro.
- Categorias:** As empresas estão autorizadas a inscrever cases em uma ou mais categorias previstas neste regulamento. O mesmo case não poderá ser inscrito em mais de uma categoria.
- Alterações:** Caso seja necessário realizar mudanças após a conclusão da inscrição e do cadastro do(s) case(s), estas deverão ser comunicadas à Comissão Organizadora por meio do e-mail premioabt@garridomarketing.com.br.

Importante

Atenção ao prazo de inscrição e ao preenchimento correto de todas as informações, garantindo assim, que seu case tenha oportunidade de classificação. Para mais informações e atualizações, consulte regularmente o site oficial do **PrêmioABT**.

IV. APRESENTAÇÃO DOS CASES

Entrega dos Cases

A entrega dos cases para julgamento deve ser realizada até **15/07/2026**. O processo de submissão é **100% online**, garantindo acessibilidade e agilidade.

Formato e Submissão

■ **Formato:** Todo material deve ser obrigatoriamente apresentado em **formato pdf**. Cada arquivo pode ter, no máximo 20 MB. Para anexar arquivos ou vídeos superiores a 20 MB, recomenda-se subir o vídeo para uma plataforma de transmissão (como Youtube, Vimeo, etc.) e compartilhar os *links*.

■ **Submissão:** Enviar o(s) case(s) até **15/07/2026** na plataforma do **PrêmioABT**.

Funcionalidades da Plataforma

- **Fazer a inscrição.**
- **Fazer download do regulamento.**
- **Fazer download da Ficha Técnica** (documento obrigatório para relato do case).
- **Enviar os cases e materiais complementares** dentro dos prazos estabelecidos.

Critérios de Elegibilidade do Case

- Os cases inscritos devem ter sido implementados até **31/05/2026**.
- Os resultados devem ser apresentados com **dados numéricos reais**, em valores absolutos ou relativos.
- Os dados e informações contidos neste regulamento devem ser **verídicos**, sob pena de desclassificação.
- A Comissão Organizadora poderá recusar ou desclassificar um case se o mesmo não atender aos critérios estabelecidos neste regulamento.

Observações

■ Não podem ser inscritos cases que foram vencedores em edições anteriores do **PrêmioABT**, exceto aqueles que apresentarem operações que tenham continuidade e sejam atualizadas até a apresentação do case.

O **XXVI PrêmioABT** se reserva o direito de publicar, na íntegra ou em parte, todos os cases vencedores em distintos canais de comunicação, online ou offline, e utilizar os dados apresentados para estudos sobre Melhores Práticas em Relacionamento com o Cliente.

Apresentação e Relato do Case

1 Ficha Técnica:

O preenchimento da ficha técnica é obrigatório e visa padronizar a avaliação dos cases pelos jurados.

2 Adequação à Categoria:

O case inscrito deve estar alinhado com a categoria selecionada.

3 Apresentação do Case:

O relato do case deve ter uma lógica clara e seu conteúdo deve ser relevante. As empresas têm a liberdade de enviar seus cases em formato de apresentação visual (relatório detalhado) com até **30 páginas**, incluindo anexos.

4 Solução Estratégica:

A solução deve ser clara, alinhada aos objetivos da empresa e apresentar uma ideia inovadora que resolva um problema ou desafio enfrentado.

Descreva a solução desenvolvida e implementada para responder ao desafio apresentado.

Explique de forma estruturada **o que foi feito, como foi feito e por que essa abordagem foi escolhida**, destacando os elementos que tornaram a iniciativa estratégica para o negócio e para a experiência do cliente.

5 Implementação:

Descreva de forma detalhada como a solução foi executada, evidenciando a transformação do planejamento em prática.

Este campo deve apresentar a jornada de implementação do projeto, destacando etapas, decisões, desafios enfrentados, ajustes realizados e o modelo de execução adotado.

O objetivo é permitir a compreensão de como a iniciativa saiu do conceito e gerou resultados concretos.

6 Resultados:

Os resultados devem ser quantitativos e qualitativos, apresentados por meio de gráficos ou planilhas que demonstrem claramente os indicadores de desempenho relevantes.

Conclusão

Os cases devem ser cuidadosamente estruturados, garantindo que todas as informações estejam corretas e que o conteúdo seja apresentado de maneira a maximizar as chances de conquistar a classificação como empresa vencedora.

V. JULGAMENTO

Os jurados do **PrêmioABT** são reconhecidos por sua expertise em atendimento e relacionamento com o cliente.

Os jurados são minuciosamente listados, selecionados, avaliados e convidados para analisar minuciosamente os cases que couberem.

O processo de julgamento tem início com a seleção de profissionais para compor o corpo de jurados, sempre alinhando seu conhecimento à categoria que será julgada.

Eles são convidados a avaliar os cases inscritos, mediante aceitação das condições estabelecidas pela Comissão Organizadora.

Processo de Julgamento

Análise:

O corpo de jurados analisa as informações contidas nos cases e atribui notas que variam de **05(cinco)** a **10(dez)**, de forma fracionada, de acordo com critérios pré-estabelecidos no Manual do Jurado.

Critérios Avaliados:

- Alinhamento do case à categoria.
- Relevância do projeto.
- Solução estratégica.
- Implementação.
- Resultados.

Solicitações e Ajustes

A Comissão Organizadora pode, a pedido dos jurados, solicitar à empresa a comprovação dos dados e informações apresentadas no case.

Se um jurado detectar que um case não se adequa à categoria em que foi inscrito, a Comissão Organizadora entrará em contato com a empresa para obter autorização para transferir o case para uma nova categoria.

Auditoria

O **PrêmioABT** é auditado por uma empresa independente, garantindo a transparência do processo.

O Júri e a Comissão de Apuração, composta pela Comissão Organizadora e Auditor, têm total autonomia, e o resultado do julgamento não será passível de recurso.

Os participantes devem estar cientes de que a integridade do processo de julgamento é fundamental para a credibilidade do **PrêmioABT**. É importante que todas as informações sejam precisas e verídicas para garantir uma avaliação justa e transparente.

VI. RESULTADO

As empresas vencedoras serão notificadas prioritariamente por e-mail sobre a sua condição de finalistas na edição do **XXVI PrêmioABT**.

Ao final do processo de julgamento, será divulgado a relação das empresas vencedoras em ordem alfabética.

Classificação dos Cases

A classificação dos cases em **Ouro, Prata** ou **Bronze** será revelada somente durante a cerimônia de entrega da premiação. Esse momento é aguardado com expectativa, pois marca o reconhecimento público dos esforços das empresas participantes.

Divulgação nas Redes Sociais

O **PrêmioABT** possui uma forte presença nas redes sociais, garantindo ampla divulgação em todas as etapas da premiação.

A divulgação das empresas vencedoras e seus cases é uma forma de destacar as melhores práticas em atendimento e relacionamento com o cliente, promovendo um ambiente de aprendizado e inspiração para toda a indústria

VII. PREMIAÇÕES ESPECIAIS

Anualmente, o **PrêmioABT** reconhece empresas e profissionais que se destacam na atividade de atendimento e relacionamento com o cliente, elevando essa prática a um nível de excelência no mercado nacional.

A classificação dos cases em **Ouro, Prata** ou **Bronze** gera uma pontuação que, ao ser calculada, determina as premiações especiais.

1 Empresa de Excelência em Relacionamento com o Cliente

O título de **Empresa de Excelência em Relacionamento com o Cliente** será atribuído àquela que obtiver a maior média ponderada entre seus cases vitoriosos. A pontuação considera apenas os cases inscritos por uma única empresa, aquela que se registrou na premiação, e não seus parceiros.

Critério de Desempate:

Em caso de pontuação idêntica, será considerado:

- A quantidade de troféus Ouro.
- A maior nota atribuída pelos jurados.

2 Empresa de Excelência em Contact Center

O título de **Empresa de Excelência em Contact Center** será concedido à organização que alcançar a maior média ponderada entre seus cases vitoriosos. A pontuação considera apenas os cases inscritos por uma única empresa, aquela que se registrou na premiação, e não seus parceiros.

Critério de Desempate:

Em caso de pontuação idêntica, será considerado:

- A quantidade de troféus Ouro.
- A maior nota atribuída pelos jurados.

3 Case do Ano

O título de **Case do Ano** é dado ao case que receber a maior média dos jurados entre todos os cases vencedores, independentemente da categoria em que foi inscrito o projeto..

4 Executivo(a) do Ano

O(A) **Executivo(a) do Ano** é eleito(a) pelo mercado através de indicação e votação realizadas por profissionais cadastrados. Esse título é concedido ao profissional que demonstra liderança e gestão de alta performance, contribuindo significativamente para o desenvolvimento da atividade.

Critérios de Elegibilidade:

- Profissionais vencedores nas últimas 3 edições não podem concorrer.

Candidatura: O processo de seleção do(a) Executivo(a) do Ano ocorre em 3(três) etapas:

1ª Etapa - Indicação:

- Profissionais devidamente cadastrados no banco de dados do PrêmioABT indicam 1(um) candidato(a).

2ª Etapa - Validação Técnica:

- Um grupo de profissionais - representantes das empresas que conquistaram as premiações especiais nos últimos 3(três) anos de **PrêmioABT** — e que não possuem vínculo com os profissionais indicados — formarão um Comitê que vai realizar a **Validação Técnica** da cédula virtual para o processo de Votação para eleger o(a) Executivo(a) do Ano. Profissionais vencedores nas últimas 3 edições não podem

concorrer.

- Após validação técnica e auditoria do processo de indicação, os 5(cinco) profissionais mais indicados(as) serão consultados(as) sobre seu interesse e autorização para participar do processo de votação.

3ª Etapa - Votação:

- Profissionais do setor (CPFs únicos) votarão eletronicamente para eleger o(a) Executivo(a) do Ano.

- O nome do(a) eleito(a) será revelado apenas na cerimônia do **XXVI PrêmioABT**, onde receberá a insígnia.

As datas para as etapas de Indicação e Votação do(a) **Executivo(a) do Ano** serão divulgadas no site oficial: www.premioabt.com.br.

Este reconhecimento especial visa motivar o aprimoramento contínuo e a excelência nas práticas de atendimento e relacionamento, promovendo um ambiente mais competitivo e inovador no setor.

VIII. INVESTIMENTO

1. Inscrição

Os valores da inscrição para o **1º case** são os seguintes:

- Até **30/04/2026** (desconto de **30%**): R\$ 2.650,00
- Até **31/05/2026** (desconto de **20%**): R\$ 3.000,00
- Até **30/06/2026** (prazo final): R\$ 3.800,00

As empresas que inscreverem mais de um case terão um desconto de 20% por inscrição adicional. Esta condição especial não é cumulativa.

O valor da inscrição deve ser quitado em até **10(dez) dias** a partir da data de preenchimento e envio da **Ficha de Inscrição**, mediante emissão de Nota Fiscal. A empresa que tiver um procedimento interno específico de faturamento, deve informar à Comissão Organizadora no momento da inscrição.

A partir do momento da inscrição, o faturamento do valor contratado será automaticamente efetivado pela Garrido.

Desistências e Reduções

Caso haja desistência ou redução no número de cases inscritos no **XXVI PrêmioABT**, devem ser comunicadas à Comissão Organizadora através do e-mail: premioabt@garridomarketing.com.br dentro de 5(cinco) dias após realização da inscrição.

Importante ressaltar que valores pagos não serão devolvidos nem compensados, portanto, é fundamental garantir a confirmação da inscrição antes de realizar o pagamento.

2. Programa de Ativação e Comunicação

Os cases classificados tecnicamente como Ouro, Prata ou Bronze pelo Corpo de Jurados, nas categorias previstas neste regulamento, são reconhecidos como vencedores do **XXVI PrêmioABT**, em decorrência exclusiva da avaliação técnica realizada pelos jurados e auditoria independente.

A classificação técnica do case é resultado da análise

criterosa dos seguintes aspectos: alinhamento à categoria, relevância, solução estratégica, implementação e resultados comprovados.

As empresas responsáveis pelos cases vencedores poderão aderir ao Programa de Ativação e Comunicação do **XXVI PrêmioABT**, mediante pagamento do valor de **R\$ 18.800,00** (dezoito mil e oitocentos reais) por case vencedor, em até **10(dez) dias** após o anúncio oficial das empresas classificadas.

A adesão ao Programa de Ativação e Comunicação é facultativa e não interfere na classificação técnica do case.

O Programa de Ativação e Comunicação foi estruturado para garantir a sustentabilidade do PrêmioABT e a continuidade de sua realização com independência, auditoria externa, plataforma tecnológica proprietária e ampla divulgação nacional. Trata-se de um modelo autossustentável, que viabiliza a realização do Congresso, a cerimônia de premiação e as ações de comunicação que ampliam a visibilidade dos cases vencedores e das empresas participantes.

A adesão ao Programa garante os seguintes benefícios ao case vencedor e à empresa responsável:

- **Cota de 5 (cinco) ingressos** por case vencedor para acesso total ao Congresso e Evento de Premiação.
- **Troféu** Ouro, Prata ou Bronze, personalizado com o nome da empresa e título do case vencedor.
- **Selo** "Empresa Vencedora no **XXVI PrêmioABT**".
- **Exibição da marca** da empresa que tem o case vencedor e seu parceiro no evento de premiação.
- **Divulgação do case** e da empresa vencedora nas redes sociais do PrêmioABT.
- **Divulgação da sinopse** dos cases vencedores nas redes sociais do PrêmioABT.
- **Assessoria de Imprensa.**
- **Divulgação** do nome da empresa vencedora e do parceiro de forma permanente no site www.premioabt.com.br.
- **Exibição da marca** da empresa vencedora no site www.premioabt.com.br e nas redes sociais.

Os pagamentos devem ser realizados via depósito bancário, identificado com o **CNPJ** ou **Razão Social** do depositante, na seguinte conta:

Banco: Itaú - 341
Agência: 3170
Conta: 13750-3

Favorecido: Garrido Planejamento e Comunicação Integrada Ltda.

CNPJ: 00.598.022/0001-03.

Políticas de Cancelamento

- Não haverá isenção ou negociação do valor estipulado.
- Não será realizado cancelamento de notas fiscais emitidas que já tenham seus tributos pagos.

IX. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os participantes declaram expressamente, no ato da inscrição no **XXVI PrêmioABT**, que conhecem e concordam, de forma incondicional, com o presente Regulamento.

Autorização para Uso de Dados: Ao inscrever um case, a empresa autoriza, reconhece e aceita que seus dados cadastrais, incluindo os que constam no formulário de inscrição e no relato do case, sejam utilizados pelo **PrêmioABT**, conforme as diretrizes da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

As datas não previstas e os casos omissos neste regulamento serão definidos pelos membros da Comissão Organizadora.

O presente regulamento poderá ser alterado sem prévio aviso, em decorrência de força maior ou de acontecimentos inesperados que estiverem fora do controle da Comissão Organizadora.

Qualquer caso omissivo, dúvida, divergência ou situação não prevista neste regulamento será analisada pela Comissão Organizadora do **XXVI PrêmioABT**.

INSCRIÇÕES ON-LINE

www.plataformapremioabt.com.br

11 3675-6651 / 3865-0944

premioabt@garridomarketing.com.br

Realização:



XXVI

Prêmio ABT[®]



**Excelência no Relacionamento
com o Cliente.**

28 DE OUTUBRO DE 2026

MEMORIAL DA AMÉRICA LATINA, SÃO PAULO - SP

WWW.PREMIOABT.COM.BR