

● EXPRESARTE

## Formar a grandes empresarios para el triunfo con la elocuencia

Con casi ocho años de existencia, la madrileña Expressarte forma a ejecutivos de compañías prestigiosas para una correcta expresión oral. Con sólo dos formadoras, su éxito se traduce en reservas con un año de antelación.

José Luis B. Benayas Madrid

■ La empresa madrileña Expressarte nació a finales de 1998 con el objetivo de formar en expresión oral a altos ejecutivos. Basándose en la idea de que para una buena exposición en público no basta con una gran capacidad intelectual, dos formadoras de origen francés con un pequeño presupuesto de por medio decidieron lanzarse al mercado a la conquista de un éxito que pronto les llegó. A lo largo de sus casi ocho años de existencia, Expressarte cuenta con clientes de empresas como BBVA, Bankinter, Glaxo Smithkline o Repsol YPF.

El buen resultado de su fórmula es consecuencia del trabajo sobre el "cómo" exponer las cosas, cuando el sector de la formación sobre ejecutivos suele actuar sobre el "qué decir". La amplia cartera de clientes de la pyme demuestra que las grandes empresas se han dado cuenta de que la formación en este sentido de un alto directivo o un mando intermedio es toda una inversión: ahora no basta con tener amplios conocimientos, sino que hay que saber expresarse, captar la atención de los interlocutores y saber comunicar con gran poder de persuasión.

En la actualidad, Expressarte cuenta con una reducida plantilla de cinco personas, de las cuales únicamente dos, Pascale Bang-Rouhet e Isabelle Laurent, son formadoras.

Recientemente han tenido que contratar los servicios de una formadora más, ante la elevada demanda, que hace que, a mes de marzo, tengan cubierta su cartera de reservas hasta finales de 2006. Sus dependencias se encuentran en San Sebastián de los Reyes desde sus inicios, y en sus instalaciones cuentan

incluso con un pequeño teatro, para facilitar el aprendizaje de los ejecutivos y hacerles sentir en ambiente.

El modo de trabajo en Expressarte es diferente a la de cualquier compañía de formación en expresión oral. Los formadores cuentan con equipos muy pequeños, de hasta seis personas, y los cursos duran, dependiendo de las necesidades del cliente, entre

**La empresa aprovechó un hueco en el mercado y hoy por hoy sigue siendo la única con su especialización en España**

dos y cuatro días. Hay varias opciones a elegir. Está el *Coaching*, dirigido a una o dos personas, y en el que se prepara la expresión de cara a convenciones, presentaciones y negociaciones; Comunicación y Elocuencia, dirigidos a grupos de seis "alumnos" como máximo; Eventos, de cara a la formación "a la carta" para intervenciones, y Situaciones de conflicto, nueva línea de negocio



Un momento de la formación que adquieren los empresarios en Expressarte

en la pyme, en la que se prepara al ejecutivo para momentos desestabilizadores.

### MÉTODO DE TRABAJO

El método se basa, sobre todo, en la formación con técnicas teatrales y de relajación, bastante innovadoras y únicas en el sector en España. Se trabaja sobre varios ejes fundamentales de la personalidad humana: cuerpo y voz, mente, intuiciones y emociones. De esa forma, se consigue eliminar uno de los grandes "fan-

**El equipo lo forman cinco personas y un consultor externo, y se quiere mantener así la calidad**

tasmas" del ejecutivo a la hora de expresarse, la ansiedad.

Uno de los secretos del éxito de Expressarte reside en el trato directo con el cliente. Eso se consigue mediante grupos muy reducidos y por la entrevista

personal previa. Esa "relación personal" que se crea y el "buen trabajo" que finalmente se consigue, hace que las empresas terminen enviando a la pyme a más personal de su compañía. No hay sectores que demanden este servicio más que otros. Así, Expressarte cuenta con clientes de compañías bancarias (Bankinter), Automoción (Renault, Peugeot) o Bebidas (Coca Cola, Mahon). Un buen ejemplo de cómo una pyme tiene éxito complementando a las más grandes. ●