

## Empresas con ingenio

ExpresArte enseña a los ejecutivos técnicas teatrales para hablar en público

# Directivos con muchas tablas

**¿Cómo hacer de una vocación un buen negocio y, además, original? Pascale Bang-Rouhet e Isabelle Laurent convirtieron su pasión por los escenarios en una empresa de servicios, enfocada a un público específico: altos directivos de empresas. Estas dos emprendedoras llegaron a España con una idea: utilizar técnicas teatrales para mejorar la comunicación de los ejecutivos. Un acierto.**

Poner las técnicas artísticas del teatro y de la relajación al servicio de la empresa y de sus ejecutivos es lo que Pascale Bang-Rouhet e Isabelle Laurent han conseguido a través de ExpresArte. Estas dos emprendedoras, con vocación artística y perfil empresarial, se encontraron en España, aunaron conocimientos y se embarcaron en un proyecto nuevo y desconocido en nuestro mercado. "Durante diez años trabajé como actriz. Esta experiencia y la formación en el ámbito del teatro me permitieron, cuando entré a trabajar como comercial en una empresa, calibrar la necesidad de utilizar el

potencial de las técnicas teatrales en el mundo de la empresa. Muchos ejecutivos perdían credibilidad porque no sabían expresarse y así fue cómo fue surgiendo la posibilidad de crear un gabinete de formación empleando técnicas teatrales", asegura Pascale Bang-Rouhet, una de las fundadoras de ExpresArte.

### LA IDEA

Técnicas de teatro para mejorar la expresión oral en público de los directivos de empresas

### Principios

Pascale e Isabelle se apoyaron en sus respectivas experiencias profesionales para diseñar el contenido de los seminarios. Se centraron en un target de público muy específico: altos directivos de grandes empresas, y buscaron la mejor



**Pascale Bang-Rouhet e Isabelle Laurent iniciaron su actividad empresarial hace siete años. Con el tiempo han montado su propio teatro que hace las veces de centro de formación para sus clientes.**





## PERFIL EMPRESA

- Target de público muy definido: altos directivos de grandes empresas.
- Sector con escasa competencia.
- Inversión inicial de 3.000 euros.
- Creación de un centro de formación teatral con capital propio.
- Formación muy personalizada a, como máximo, grupos de seis personas.



forma de empezar con pocos gastos. "Al principio, nos costó ganarnos la confianza de los bancos para hacernos con el capital necesario. Ellos sólo veían dos mujeres con una idea poco concreta. Así que optamos por buscar nosotras el capital; comenzamos con una inversión inicial de 3.000 euros, alquilamos un teatro para realizar los cursos y la empresa empezó a funcionar", subraya Pascale.

Lo revolucionario del sistema empleado - técnicas de relajación, expresión y creatividad- fue la mejor herramienta de marketing. Las dos empresarias comprobaron cómo, en poco tiempo, su gabinete comenzaba a rodar y, el sistema 'boca-oreja' les funcio-

**"No hay mucha competencia en este sector. Trabajamos con un target de público muy específico: ejecutivos de grandes empresas"**

naba. Bancos, consultorias, compañías aéreas y agencias de publicidad, entre otros sectores, comenzaban a requerir los servicios de ExpresArte para sus directivos. "Cuando nos enfrentamos al público nos sentimos expuestos a los demás: gestos cerrados y miradas huidizas denotan nerviosismo y arruinan una exposición, eso es lo que nosotros trabajamos", apunta Pascale. Con más de 1.500 clientes, las dos emprendedoras se dispusieron a dar un paso más: montar su propio teatro, donde impartir los cursos y simular las distintas reuniones. Una inversión económica para una actividad novedosa que ya da sus frutos. ■ B.R.