

## DATOS PERSONALES

Nombre y apellidos: Paulino Archilla García

DNI: 50950256N

Fecha de nacimiento: 10 de mayo de 1965

## SITUACIÓN PROFESIONAL ACTUAL

Organización: MAPFRE España

Departamento: Formación y desarrollo comercial

Dirección: Carretera de Pozuelo, 50-1 Edificio 4. 28220 Majadahonda Madrid

Teléfono: +34 648 436 018

Correo electrónico: [parchi@mapfre.com](mailto:parchi@mapfre.com)

Categoría profesional: Subdirector de Formación

Organización: Escuela Internacional de Seguros y Finanzas

Dirección: Banistmo Tower Aquilino de la Guardia St. Marbella - Panamá City

Teléfono: +34 607 561 064

Correo electrónico: [paulinoarchilla@gmail.com](mailto:paulinoarchilla@gmail.com)

Posición: Docente

## FORMACIÓN

|                                      |                                   |      |
|--------------------------------------|-----------------------------------|------|
| Máster en Desarrollo Directivo       | ESADE                             | 2022 |
| ThePowerMBA                          | ThePowerBusinessSchool            | 2022 |
| Formador Experto                     | Universidad Complutense de Madrid | 2011 |
| Licenciado en Psicología del Trabajo | Universidad Complutense de Madrid | 1991 |

## Resumen libre del currículum

Desde 1993, en MAPFRE, multinacional aseguradora española, como Formador en diferentes puestos de responsabilidad.

Experto, con 30 años de experiencia, en capacitar y formar en habilidades a redes comerciales de bancos y aseguradoras.

Experto en Neurociencias y su aplicación a la economía conductual y al comportamiento de consumidores, incorporando los últimos avances de las investigaciones en el cerebro en el enfoque formativo hablando así de neuro-ventas, neuro-marketing, neuro - liderazgo. •

Conferenciante, ponente, coach personal y ejecutivo.

Subdirector de Formación y Desarrollo Comercial en MAPFRE España en la Sede Central del Grupo MAPFRE

## Libros

- Seguros de vida, accidentes, salud y planes de pensiones (2000). Editorial MAPFRE, colección universitaria. ISBN 978-84-71008-14-5. Capítulo: Seguros de Vida y Accidentes
- Capítulo *Invertir con cabeza. ¿Y si nuestro cerebro no atiende a razones?* Comunicación, Economía y Finanzas. (2022). Editorial Fragua.

### **Asistencia a Congresos**

Asistencia y ponencia en el I Congreso Internacional: Comunicación, Economía y Finanzas con la ponencia “Invertir con cabeza. ¿Y si nuestro cerebro no atiende a razones?” Madrid, 25 y 26 de noviembre 2021. Colección Biblioteca Ciencias de la Comunicación

### **Cursos y Programas de Formación.**

- Coaching personal y ejecutivo. 80 horas. International Coach Federation. 2019
- Practitioner Insights Discovery. Insights Learning & Development. 2019. 40 horas
- Programa de Prevención de Riesgos Penales. 8 de noviembre 2021. 8h
- Programa Líder MAPFRE. 27 de mayo 2021. 15h
- Metodología de Venta Personas. 18 feb 2021. 20h
- Diseño y Dinamización de sesiones virtuales. 21 dic 2020. 7 h
- Sinergología aplicada al comportamiento. 6 de mayo 2020. 8h
- Cultura en un mundo digital (LÍDERES). 27 Mar 2019. 7 h
- Responsabilidad Social Corporativa. 4 oct 2018. 16h
- Cómo vender seguros de ahorro bajo la nueva normativa PRIIPs. 17 feb 2018. 8 hr
- Taller de dinamización de sesiones de formación. 6 de junio, 2017. 7 hrs
- Programa de viralización digital e innovación. 56 horas. Marzo 2017. 7 hr
- Innovación. Idear la venta. 21 feb. 2017. 7 hts
- Identificación de oportunidades: propuesta de valor. 14 dic. 2016, 15 h
- Observación creativa: observación convergencia. 13 dic. 2016 7 hrs
- Creación de presentaciones con PREZI. Punto.es Formación y consultoría, octubre 2013. 5 horas
- Modelo de Venta Consultiva Fidelio. 20 horas. Qualitas Hispania, diciembre 2012
- Curso Superior Formador de Empresa. Global Estrategias, septiembre 2011. 250 horas
- ¿Cómo hablar mejor em público? Comunicar para convencer. Inforpress, sep. 2010. 20 horas
- Dirección de Recursos Humanos, Universidad Complutense de Madrid, julio 1992. 80 horas.

**DOCENCIA.** Impartición de las siguientes materias a empleados comerciales divididos en diferentes grupos. Hablamos de cerca de 1500 empleados y 3000 agentes comerciales.

- Universidad Corporativa MAPFRE
  - Comunicación efectiva en los medios de comunicación. 8 horas
  - Taller de locución: cómo usar la voz para influir y persuadir. 8 horas
  - Técnicas de locución y oratoria para comunicar en la radio. 5 horas
  - Taller de comunicación oral: Cómo hablar (bien) en la radio. 8 horas
  - La importancia de la locución y la oratoria en los medios orales. 8 horas
  - Comunicación verbal: qué es, tipos y características. 5 horas.
  - Cómo ser más convincente al hablar. 4 horas.
  - La comunicación verbal en la venta. 5 horas
  - Dirección de equipos comerciales. 45 horas
  - Gestión de equipos indirectos, 5 horas
  - Liderazgo comercial. 16 horas

- La formación en las organizaciones comercial. 24 horas.
  - Motivación. 15 horas
  - Reclutamiento y selección. 15 horas
  - Acogida y profesionalización en redes comerciales. 8 horas
  - Venta consultiva. 45 horas
  - Modelo de entrevista comercial. 5 horas.
  - Técnicas de venta. 8 horas
  - Innovación en el asesoramiento financiero. 14 horas.
  - Tecnología en la industria aseguradora. 15 horas
  - Asesoramiento y planificación financiera. 8 horas.
  - Instrumentos y mercados financieros. 8 horas
  - Fondos y sociedades de inversión. 10 horas
  - Seguros de vida riesgo, ahorro e inversión. 8 horas
  - Planes y fondos de pensiones. 5 horas
  - Fiscalidad: Marco tributario y fiscalidad de las operaciones financieras. 8 horas
- Escuela Internacional de Seguros y Finanzas. Participación en los siguientes Programas:
    - Venta por Asesoramiento para Bancaseguros, con la Cámara de Bancos e Instituciones Financieras de Costa Rica. 12 horas
    - Diplomado Internacional en dirección comercial, técnicas y habilidades de venta de seguros. 60 horas
  - URJC
    - Profesor asociado. Facultad de CC. de la Comunicación. Departamento de Comunicación Audiovisual y Publicidad

He impartido cientos de cursos de formación técnica a nuevos empleados en el ámbito financiero y bancaseguros.

He formado y entrenado a varias generaciones de vendedores en habilidades comerciales y técnicas de ventas. A muchos de ellos, los he visto crecer profesionalmente, y personalmente, y hoy son grandes directivos, a los que sigo entrenando en habilidades directivas, liderazgo, comunicación, motivación y gestión de equipos.

Sigo siendo un apasionado de la formación poniendo foco en cuatro grupos de competencias: cognitivas, interpersonales, autoliderazgo y digital.

Utilizo conocimientos de última generación en neurociencia, psicología, sociología y semiótica, que facilitan el aprendizaje mejorando el recuerdo y el procesamiento de la información

*Curriculum* cerrado 25 de septiembre de 2023