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
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
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