

Curriculum Vitae Jacques-Hein Vermolen – TRAININGSACTEREN & TRAINEN

Geboren : 9 oktober 1961, De Bilt
Burgerlijke staat : gehuwd met Corien Hofstra, dochters Jikke (6-10-'05), Cato (2-8-'07)
Telefoon : + 31 35 6470056; Fax: + 31 35 6470057; GSM: + 31 653 650776
E-mail : info@jacques-hein.nl
website : www.jacques-hein.nl
You Tube : <http://www.youtube.com/user/jacqueshein>
LinkedIn : <http://linkedin.com/in/jacquesheinvermolen>
Facebook : <http://facebook.com/jacquesheinacteur>
Twitter : <http://twitter.com/JacquesHein>



Jacques-Hein Vermolen

Eenmanszaak: acteer-, trainingen-, presentatie- en fotomodelwerk,
KVK Gooi, Eem en Flevoland, 34101966; BTW-nummer:
1705.42.671-B 01
Rekeningnummer: ABN-AMRO, 475555554, Hilversum
VAR-WUO

Hoofdstudies en opleidingen

1994 - Jaarcursus Praktische journalistiek; opleidingsinstituut ISW
1990 - (afgestudeerd) Rijksuniversiteit Utrecht; Vrij doctoraal rechten, Public Relations
1974 - 1981 - VWO, De Breul in Zeist en Het Nieuwe Lyceum in Bilthoven

Acteeropleidingen

2013 - juni, Kapok academy, Feedback, workshop feedback, Lisette van Oosterhout
2013 - juni, Kapok, workshop Breinleren, Paul Devilee
2013 - mei, Kapok academy, Gezichtsexpressie, Michiel Hulsbergen
2013 - april, Kapok academy, transactionele analyse voor trainingsacteurs, Rebecca Sies
2012 - juni, Kapok academy, workshop Geweldloze Communicatie, Peet Hofmans
2012 - juni, Kapok academy, workshop Assessment, Lisette Devilee
2012 - mei, Kapok academy, workshop Appreciative Inquiry, Wick van der Vaart
2011 - juli, Kapok Academy, workshop De Vloer op (improvisatietheater), Aad Spee
2010 - Kapok academy, workshop Interactieve feedback, Paul Devilee
2010 - Kemna Casting, masterclass-workshop camera-acteren met Monique van de Ven, 2010
2008 - januari-februari, Kemna Casting, workshop acteren fase 2, Carla van Driel
2008 - 26 juni, workshop Cold Reading, Margie Haber (USA)
2007 - 3, 4 en 28 januari Helmert Woudenberg, workshop 'de elementen'
2006 - Backstage Business i.s.m. Robin Pera, Acteren in organisaties
2006 - Kapok academy, workshop acteren in assessments,
2005 - 3 en 4 december Jeanette Snik, workshop acteren
2005 - 24 september, Casting Consultants, Workshop acteren, 1 dag,
2004 – juli-augustus, Starsteps, workshop acteren, 2 weekenden
2003 - Joe Weston; workshop "De acteur als instrument"
2002 - 2003 Cliff Sutton; Jaarcursus Cliff Sutton, Amsterdam
2001 - 2002 Cliff Sutton; Jaarcursus Cliff Sutton, Amsterdam
2001 - Joe Weston; workshop 'Repetitietechnieken'
2001 - Cliff Sutton; Zomercursus (Stanislavski/The Method), Amsterdam
2001 - De Trap; acteren III, (Robin Petra)
2000 - Joe Weston studio; Introductiecursus en Tekstanalyse
2000 - De Trap; Acteren voor de Camera 2 (Robin Petra)
2000 - De Trap; cursus screentest/commercial (Hans Kemna, Betty Post)
2000 - De Trap; Acteren voor de Camera I, (Jette van der Mey), Amsterdam
1998 - AVS; Acteren voor de Camera (Marian Vermeulen), Utrecht
1998 - OSVC; Interviewtechnieken (Marian Vermeulen), Utrecht
1997 - Openstudio Video Centrum; Presenteren voor de Camera (Wim van Putten), Amsterdam

Zangles

2007-2008 - Lisa Boray, (Hilversum)
2003-2004 - Marianne Koopman (Amsterdam)

Diverse praktijksimulaties in verschillende bedrijfstrainingen

1. Commerciële vaardigheden ten behoeve van succesvolle acquisitie
Inzicht krijgen in de 5 fasen van het verkoopproces = het koopproces:
 - fase 1. laat zien wie je bent (interesse wekken, elevator pitch, bewustwording bij de koper)
 - fase 2. aanvang (ondernemend gesprek, drijfveren achterhalen, koopfasecheck, beweegredenen ontwikkelen bij koper)
 - fase 3. analyse (behoeften achterhalen, gericht op besluitvorming koper)
 - fase 4. advies (voorstel presenteren, opties vergelijken door koper)
 - fase 5. afsluiten (contract sluiten inclusief prijs onderhandelen en zorgen wegnemen, gericht op toezeggen door koper).
2. Gespreksvaardigheden
3. Conflicthantering (uitspreken-aanspreken-bespreken-afspreken)
4. Slecht - goed nieuwsgesprekken; (bij functie-, beoordelings-, voortgangs- en popgesprekken);
5. Coachen en situationeel leidinggeven (taak-, relatiegericht managen)
6. Loopbaangesprekken (omgaan met de boodschap: exit, ontwikkelen of blijven)
7. Verzuimpreventie, zorggesprekken (situatie: manager-medewerker)
8. Receptievaardigheden
9. Klantgericht telefoneren
10. Omgaan met agressie: winkeldiefstalpreventie, overvaltrainingen
11. 2 op 1 cel training.

MANAGEMENTGAMES

De managementgame is een competitie waarbij (afdelingen van of teams uit) bedrijven en organisaties in een reeks van diverse praktijksimulaties leren welke kennis en vaardigheden nodig zijn om de algemene door het bedrijf geformuleerde en hun eigen specifieke leerdoelen te realiseren. Gedurende de dag (of meerdere dagen) wordt op basis van feedback gewerkt aan verbetering van beoogde en kennis en vaardigheden. Het beste team wint!

ASSESSMENTS

In herkenbare situaties speel ik een geloofwaardige rol waardoor opdrachtgevers zicht krijgen op de gewenste competenties (kennis en vaardigheden) van hun (beoogde) medewerkers. Deze simulatie is een momentopname en de uitkomst wordt naast andere testinstrumenten gebruikt bij de beoordeling van sollicitanten en de ontwikkeling van personeel.

MEDIATION

Rollenspellen in mediation opleiding voor advocaten en juristen die naast hun praktijk, postdoctoraal de mediation-opleiding aan de Universiteit Leiden volgen.

THEATER-INTERVENTIE(S)

- **regiemodel:** bij diverse opdrachtgevers; waarbij toehoorders een realistische casus tijdens het spel mogen stopzetten en advies geven over de aanpak met behulp van een of twee korte verbale en non-verbale aanwijzingen);
- **spiegeltheater:** bij een aantal opdrachtgevers; eenmalig spelen van een typische bedrijfscasus met de mogelijkheid feedback te geven en vragen stellen na afloop;

(vervolg: THEATERINTERVENTIE(S))

- **managementgame:** bij diverse opdrachtgevers; een spellen-competitie waarbij teams uit een organisatie “stoeien” met een nieuwe bedrijfssituatie: bijvoorbeeld een nieuw organisatiestructuur, nieuwe manier van werken of `nieuwe functies. Met behulp van ons acteurs krijgen teams en de kans om in praktijksimulaties hun kennis te toetsen en vaardigheden te oefenen en verbeteren om de collectieve en/of individuele doelstellingen te realiseren. Mede door het teambuildingseffect van ‘gaming’ wint het beste team.

Themashow/mystery-clientonderzoek dec. 2013

Onder meer Theaterinterventie voor Tergooi ziekenhuizen ter gelegenheid van de medezeggenschapdag op 14 januari 2014 met als thema: invloed in medezeggenschap. Doelstelling is de zichtbaarheid te vergroten van de OR en het agenderen van een betere dialoog tussen medewerker, management en bestuur. In de personage van Professor dr. ing. Luistervinque, met IQ, deed ik in samenwerking met de organisatiecommissie twee interviewrondes op de afdelingen Blaricum en Hilversum waarvan ik quotes gebruikte tijdens mijn twee presentaties op de openbare ondernemingsraadvergadering en tijdens de afsluitende borrel met een column over het thema “invloed in medezeggenschap”.

Team-managersdag Vitens juni 2014

Prikkelend spiegeltheater in een 5-luik om te zorgen voor een wake-up call voor Vitens. Doel: teammanagers bewust maken dat ‘operational excellence’ vraagt om streven naar perfectie en vaststellen hoe Vitens een cultuur om te willen excelleren kan creëren van de ‘Why-vraag’ (essentie van bestaan van Vitens). Mijn rol was in een van de scènes in de 5-luik die van voetbalcoach om de managers uit te dagen echt te gaan excelleren...

MODELLEN, METHODIEKEN EN THEORIEËN (kennis van/ ervaring met)

-**Gesprekstechnieken, o.a: LSD:** luisteren, samenvatten en doorvragen; algemene gesprekscommunicatietechniek: kop-midden-staart;

-**Roos van Leary,** inter-persoonlijke gedragskenmerken herkennen en op kunnen afstemmen;

-**Thomas en Killman:** bij het oplossen van conflicten het inzetten van goede onderhandelingstrategie in samenhang met balans tussen de relatie en het realiseren van je doel;

-**Transactionele communicatietheorie:** in relaties die gekleurd zijn door de invloed van ‘de ouder, het kind, en de volwassene’, leren om weer zelfstandig te denken, te voelen en te handelen;

-**Kernkwadranten,** je kwaliteit in de context van je: **1.** valkuil-**2.** Je uitdaging en **3.** je allergie;

-**Teamrollen van Belbin,** succesvol leren presteren door het herkennen van de verschillende rollen binnen een team en te komen tot een juiste teamsamenstelling en –instelling;

-**STAR:** opschuiven in techniek en gedrag na feedback op: de/je werksituatie (S), de inhoud van de taak (T), de wijze van uitvoering van die taak (A van actie) en het geboekte resultaat (R);

(vervolg: MODELLEN, METHODIEKEN EN THEORIEËN)

-**Beïnvloedingsstijlen** (en kenmerken daarvan) **van Yukl**: overtuigen, inspireren, consulteren, sfeer maken, beroep doen op..., onderhandelen, coalities sluiten, legitimeren, druk uitoefenen.

Diverse vormen van feedback geven:

- uitspreken van: G.I.G.A: gesignaleerd gedrag - het mentale gevolg; de indruk- en het gevoel-advies over gewenst gedrag;
- interactieve feedback: in dialoog met deelnemer ervaringen delen en om feedback vragen;
- actie-feedback (bij managementgames): wat ga ik (acteur) doen (wat heb jij dus bereikt) – hoe komt dat (wat is de reden; wat heb je gedaan) – wat heb ik (acteur) nog nodig; de tip.

-**Myers, Briggs Type Indicator (MBTI)**, persoonlijkheidsinstrument om voorkeur op 4 dimensies in kaart te brengen 1. waar haalt iemand energie vandaan, 2. hoe neemt iemand informatie op, 3. hoe neemt iemand beslissingen, 4. hoe flexibel/star richt iemand zijn leven in.

-**Life Orientations, (LIFO)**, programma om eigen gedragssterktes effectief te gebruiken en om stijlverschillen met anderen te overbruggen.

- **Het Appreciative Inquiry**: wat geeft organisaties energie voor veranderingsprocessen (Discovery- Waar ligt de kracht ; Dream- hoe wordt de toekomst als we daarvan gebruik maken; Design - wat moeten we doen om daar te komen; Destiny - hoe gaan we dat uitvoeren?).

- **Het Harvard model**, zelfverzekerd onderhandelen zonder de relatie te beschadigen.

Workshop & Masterclass Elevator Pitch / door Jacques-Hein Vermolen

In **de workshop** laat ik deelnemers in anderhalf uur kennismaken met de Elevator Pitch. Ik geef de basistheorie, neem de deelnemers mee langs belangrijke randvoorwaarden als: vertrouwen, non-verbale en verbale communicatie en mindset. We doen een enkele oefening en ik sluit af met een quiz. De workshop is de teaser voor de training.

In **De Masterclass** van 2/3 dag koppel ik de theorie aan interactieve vragen, zetten we aan de hand van een heldere redactionele format, de elevator pitch op papier en doen we oefeningen (met beeldregistratie).

In een aparte –tweede - module filmen we – indien de deelnemer dat wenst- de Elevator Pitch: **de Videopitch** is te gebruiken op de website en social media.

De inhoud van de workshop en Masterclass beantwoordt vragen als: wat is een Elevator Pitch, wat is het primaire doel ervan, wat wil je ermee bereiken en...wat schrijf je precies op, als je die pitch opschrijft? Op welk (logisch!) moment in het gesprek doe je je pitch eigenlijk? Is dat te regisseren? Wat is verstandig om te zeggen en wat beter van niet? En hoe is je houding en gedrag (non-verbaal) tijdens zo'n pitch-gesprek? Stel je veel vragen of geef je juist veel informatie? En last but not least: Wat zijn je cruciale vervolgvragen op je pitch?

Oefeningen

Tijdens De Masterclass elevator pitch werken we in de dynamische presentatie-oefeningen toe naar dat moment dat iedere deelnemer zijn pitch voor de groep presenteert. Uiteraard geven we feedback gaandeweg het proces, de deelnemers krijgen een hand-out mee naar huis om de pitch te scherplijpen en via een Skype-afspraak is het daarna altijd mogelijk om daarna nog een keer met mij te oefenen of gecoacht te worden.

Een intensieve en eerbare training die proefondervindelijk gepaard gaat met veel plezier!

Video Elevator Pitch met Jacques-Hein: <http://bit.ly/1Xcb4dw>

Uitgevoerd voor:

Nederlandse Vereniging voor Trainingsacteurs, december 2013, Het Ondernemershuys Hilversum 2014, Rabobank starters dag Hilversum-Vecht en Plassen 2014, Gooise Bedrijvendag 2013 en 2014, ZZP-avond Gemeente Hilversum ondersteund door diverse Ondernemersplatforms, 2014, Het Rabobank Starters café 2015, Ondernemers gematcht via platform Good2Connect Hilversum 2015, ...

TRAININGSVORMEN EN PRAKTIJKSIMULATIES waar ik ervaring mee heb

- hoefijzer (ik ga langs de deelnemers);
- carrousel (de deelnemers komen langs langs mij);
- één-op-één gesprekken;
- diverse energizers, warming-up en concentratieoefeningen.

Trainings-assessment opdrachten via bureaus:

Agathos, AFILS, (Academy For Inspirational Leadership), Backstage Business, Boertien & Partners/NCATB, Buro Acting (Rinco vd Baan), CJT for Sales, D&O, Door trainingen, DMM-Communication, Ebbinge Consultancy, Factor Veermans, FalckTraining & Consultancy, GITP Executive Partners, GITP FIT, Hay group, Kapok, Komeet –Jolanda Kirpenstijn, Scenter, Tornac, Triantis

Trainingsopdrachten bij onder meer de volgende klanten:

Abn-Amro Mees Pierson, Belastingdienst (BCKC), CMS-Derks Star Busmann, De Baak (VNO-NCW), Deurwaarders en Incassobureaus: Groenendaal en Krijl, Stalman & Rijken; Dienst Justitiële Instellingen (DJI), Esso, Ernst & Young (EY/ Learning and Development), Grant Thornton, ING, In Holland Hoge School, Instituut for Traffic Care (ITC), Kennedy van der Laan, KPMG, Ebbinge, KPN, LogicaCMG, Postbank, PWC (via VDS), Rabobank, Rijkswaterstaat, ROC Zuid-Oost, Schiphol, SNS bank, Ter gooi Ziekenhuizen, Universiteit Leiden, Vitae Werving en Selectie, Volker Wessels,

OVERIG

ACTEREN EN PRESENTEREN

Ik heb naast mijn werk als trainingsacteur ervaring als acteur in: televisieseries, (bedrijfs) films, musical- en theaterproducties, tv- en radiocommercials, stemmenwerk en product- en evenementpresentatie.

Kleding : bezit een uitgebreide garderobe
Rijbewijs : BE; bezit auto; kenteken 33 PF NL

Lidmaatschappen : Nederlandse Vereniging van Trainingsacteurs (NVVT)
: PZO (Platform Zelfstandig Ondernemers)
: FNV Kiem
: ZZP Netwerk Nederland
: NtB (Nederlandse Toonkunstenaars Bond)
: Het Ondernemershuys Hilversum
: Business Open Nederland/ vestiging Naarderbos

Talen

-Nederlands: native
-Engels: lezen: goed, spreken: goed, schrijven: redelijk
-Frans: lezen: redelijk, spreken: redelijk, schrijven: redelijk
-Duits: lezen: redelijk, spreken: redelijk, schrijven: redelijk

Hobby's / Nevenactiviteiten

- Rock 'n Roll dansen, gitaar spelen/zingen, theater/muziek;
- Sporten: hardlopen, fitness/yoga, skeeleren, schaatsen, skiën, golf, zwemmen; (ex-voetballer) en hockeyer in wedstrijdverband.
- Hockeycoach van (dochter Cato) in meisjes E van 't Spandersbosch, Hilversum

