

SARVON

SCHULUNGSANGEBOT 2026

Kommunikation, die wirkt.

Vier Trainings für Teams, die überzeugen wollen – im Kundengespräch, im Konflikt, im Auftritt. Praxisnah, individuell zugeschnitten, ohne trockene Theorie.

Vorwort

Wie lange ist es her, dass Worte Sie so überzeugten, dass Fakten zur Nebensache wurden – oder dass ein einziges Gespräch absolute Klarheit schuf und spürbare Wirkung entfaltete?

Wie wir kommunizieren, entscheidet mehr als was wir kommunizieren. Denken Sie mal zurück: Wann hat Sie ein Gespräch zuletzt wirklich überzeugt? Wann haben Worte Sie so erreicht, dass Fakten plötzlich nebensächlich wurden? Im hektischen Arbeitsalltag passiert das selten. Stattdessen erleben wir oft das Gegenteil: Missverständnisse, unklare Botschaften, unausgesprochene Spannungen, die den Erfolg ausbremsen. Genau hier setzt Sarvon an.

Mein Name ist Dominik Allgeier, ich habe Sarvon gegründet, weil ich eine Erfahrung immer wieder gemacht habe: Fachwissen bringt Menschen bis zur Tür, Persönlichkeit öffnet sie. Über mehrere Jahre habe ich Führungskräfte und Berater begleitet und gesehen, dass der Schlüssel zum Erfolg in der Kommunikation liegt. Unsere Trainings sind anders als viele andere. Keine trockene Theorie, keine langweiligen Folien, keine oberflächlichen Tipps. Stattdessen schaffen wir lebendige Lernräume, in denen Menschen echten Fortschritt erleben. Wir arbeiten mit Praxisbeispielen, mit Methoden, die wirken, und vor allem mit einer Atmosphäre, die fordert – aber auch Spass macht. Denn nur, wenn Lernen Freude macht, bleibt es nachhaltig.

Was Sarvon besonders macht? Wir passen uns Ihnen an, nicht umgekehrt. Keine starren Konzepte, sondern individuell zugeschnittene Programme, die genau dort ansetzen, wo Sie und Ihr Team es brauchen. Ob souverän mit Einwänden umgehen, Konflikte frühzeitig erkennen und lösen oder die eigene Führungspersönlichkeit stärken – wir begleiten Sie auf dem Weg. Unsere Teilnehmer verlassen die Schulung nicht nur mit Werkzeugen und Methoden, sondern mit einem neuen Selbstvertrauen. Sie haben gelernt, Gespräche zu führen, die Klarheit schaffen, Situationen zu meistern, die vorher Unsicherheit auslösten, und andere wirklich zu erreichen.

Wenn Sie Mitarbeiter wollen, die nicht nur funktionieren, sondern begeistern und überzeugen, dann investieren Sie nicht in kurzfristige Effekte, sondern in die Persönlichkeit – die Kraftquelle erfolgreicher Kommunikation.

Ich lade Sie herzlich ein: Lernen Sie Sarvon kennen und entdecken Sie, wie wir gemeinsam Kommunikation lebendig machen.



Ihr Dominik Allgeier
Gründer Sarvon

Das Angebot im Überblick

Vier Trainings, ein Ziel: Menschen, die im entscheidenden Moment die richtigen Worte finden. Jedes Training steht für sich – zusammen bilden sie ein durchgängiges Entwicklungsprogramm.

TRAINING 01

Grundlagen der Kommunikation

1 Tag

CHF 6'900.–

Das Fundament: Kommunikationsmodelle, Transaktionsanalyse und professionelles Feedback – Gespräche bewusster und zielgerichteter führen.

TRAINING 02

Erweiterte Kommunikation

1 Tag

CHF 6'900.–

Souverän in anspruchsvollen Gesprächen: Einwände strukturiert behandeln, Konflikte deeskalieren, kundenorientiert kommunizieren.

TRAINING 03

Selbstmanagement

½ Tag

CHF 3'500.–

Mehr Fokus und Klarheit: Selbstführung stärken, Zeitdiebe eliminieren und mit der Blocktechnik strukturiert arbeiten.

TRAINING 04

Souverän auftreten

½ Tag

CHF 3'500.–

Wirkung und Präsenz: Selbst- und Fremdbild nutzen, Kommunikationsebenen steuern und mit der Harvard-Methode standfest argumentieren.

IHR FOKUS – UNSERE EMPFEHLUNG

Verkauf & Vertrieb (ERP/IT) → Training 01 + 02

Führungskommunikation → Training 02 + 04, ergänzt um 03

Reklamation & Eskalation → Training 02 + 04

Die Themen Verkauf, Führung und Reklamation sind als Vertiefungen fest in die vier Trainings integriert – abgestimmt auf Ihre Branche und Ihre Praxisfälle.

Alle Trainings finden vor Ort bei Ihnen statt und werden individuell auf Ihr Team zugeschnitten. Alle Preise verstehen sich exkl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Grundlagen der Kommunikation

DAUER

1 Tag

FORMAT

vor Ort

INVESTITION

CHF 6'900.–

THEMEN

Kommunikationsmodell (aktional, rational, emotional)

Transaktionsanalyse (Eltern-, Kind- und Sachebene)

Feedback professionell geben und annehmen

ZIELE

Teilnehmende ...

- verstehen die Grundprinzipien wirkungsvoller Kommunikation.
- erkennen unterschiedliche Kommunikationsebenen (rational, emotional, aktional).
- können Gespräche bewusster und zielgerichteter führen.
- reflektieren ihr eigenes Kommunikationsverhalten.
- lernen, professionell Feedback zu geben und anzunehmen.
- verstehen die Dynamik zwischen Sach-, Eltern- und Kind-Ich aus der Transaktionsanalyse.

INHALT & ABLAUF

- 01 Einstieg & Zielklärung
- 02 Kommunikationsmodelle verstehen und anwenden
- 03 Transaktionsanalyse – Kommunikation auf Augenhöhe
- 04 Feedback, aber wie?
- 05 Abschluss & Transfer in die Praxis

INTEGRIERTE VERTIEFUNG

Verkauf & Vertrieb (ERP/IT): strukturierte Bedarfsanalyse mit der OPAL-Methode, Argumentation entlang von IST-ZIEL-WEG, Buying Center und Kaufmotive – eingebettet in Übungen und Praxisbeispiele aus Ihrem Alltag.

Erweiterte Kommunikation

DAUER

1 Tag

FORMAT

vor Ort

INVESTITION

CHF 6'900.–

THEMEN

Einwandsmanagement & Konfliktbewältigung

Kundenorientierte Kommunikation & Gesprächsführung

ZIELE

Teilnehmende ...

- lernen, Einwände strukturiert und souverän zu behandeln.
- erkennen die Dynamik hinter Konflikten und entwickeln deeskalierende Gesprächsstrategien.
- stärken ihre Gesprächsführung – insbesondere in herausfordernden Kundengesprächen.
- entwickeln eine klare, kundenorientierte Sprache – auch in stressigen Situationen.
- können Meetings zielgerichtet vorbereiten, leiten und nachverfolgen.
- steigern ihre persönliche Wirksamkeit in Gesprächen durch Haltung, Struktur und Klarheit.

INHALT & ABLAUF

- 01 Einstieg & Gesprächsreflexion
- 02 Einwände erkennen und professionell behandeln
- 03 Konfliktgespräche souverän führen
- 04 Kundenorientierte Kommunikation & Gesprächsführung
- 05 Abschluss & persönlicher Transfer

INTEGRIERTE VERTIEFUNGEN

Verkauf: Einwand vs. Vorwand, Abschluss & Verbindlichkeit · **Führung:** schwierige Botschaften überbringen, Konfliktmoderation, 1:1- und Jahresgespräche · **Reklamation:** das 5-Phasen-Reklamationsgespräch, 24h-Regel und Follow-up-System.

Selbstmanagement

DAUER

½ Tag

FORMAT

vor Ort

INVESTITION

CHF 3'500.–

THEMEN

Methoden für die Selbstführung

Zeitdiebe finden und eliminieren

ZIELE

Teilnehmende ...

- verstehen die Grundlagen der Selbstführung und erkennen deren Einfluss auf Leistungsfähigkeit.
- lernen, Zeit- und Energieräuber im Alltag zu identifizieren und gezielt zu eliminieren.
- entwickeln einen strukturierten Tagesablauf mithilfe praxiserprobter Methoden wie der Blocktechnik.
- steigern ihre Konzentration und reduzieren unnötige Unterbrechungen.
- verbessern ihre persönliche Arbeitsorganisation und stärken ihre Selbstverantwortung.
- reflektieren ihr eigenes Verhalten und erhalten konkrete Werkzeuge für mehr Fokus und Klarheit.

INHALT & ABLAUF

- 01** Einstieg & Selbstbild reflektieren
- 02** Prinzipien der Selbstführung
- 03** Zeitdiebe erkennen & eliminieren
- 04** Fokus durch Struktur – die Blocktechnik
- 05** Strategien für den Alltag
- 06** Abschluss & persönlicher Transfer

INTEGRIERTE VERTIEFUNG

Führung: Selbstführung in der Führungsrolle, typgerechte Delegation und das Führungstagebuch als Werkzeug für nachhaltige Entwicklung.

Souverän auftreten

DAUER

½ Tag

FORMAT

vor Ort

INVESTITION

CHF 3'500.–

THEMEN

Wirkung (Selbstbild vs. Fremdbild)

Ebenen der Kommunikation

Harvard-Methode

ZIELE

Teilnehmende ...

- lernen, wie sie durch Auftreten und Körpersprache bewusster wahrgenommen werden.
- erkennen den Unterschied zwischen Selbstbild und Fremdbild – und nutzen diese Erkenntnis gezielt.
- trainieren ihre Präsenz und Überzeugungskraft in unterschiedlichen Gesprächssituationen.
- verstehen die Wirkung kommunikativer Ebenen (verbal, nonverbal, paraverbal).
- lernen die Harvard-Methode zur sachlichen und gleichzeitig verbindlichen Gesprächsführung.
- stärken ihr Selbstvertrauen durch Klarheit, Haltung und souveräne Gesprächsführung.

INHALT & ABLAUF

- 01 Einstieg & Standortbestimmung
- 02 Ebenen der Kommunikation verstehen & steuern
- 03 Klar & standfest argumentieren mit der Harvard-Methode
- 04 Selbstbewusst auftreten in schwierigen Situationen
- 05 Abschluss & persönlicher Transfer

INTEGRIERTE VERTIEFUNG

Führung & Eskalation: das Harvard-Konzept als eigener Vertiefungsteil, Status wahren unter verbalem Angriff und souverän bleiben in Eskalations- und Reklamationsituationen.

Anhang

IMPRESSUM & KONTAKT

Firma	Sarvon GmbH
Kontakt	Dominik Allgeier
Adresse	Churerstrasse 50, 8852 Altendorf SZ
Telefon	044 515 70 22
Mobile	079 600 32 32
E-Mail	hallo@sarvon.ch
Web	sarvon.ch
Handelsregister	Kanton Schwyz
UID	CHE-441.636.551
Handelsregister-Nr.	CH-130.4.037.423-6

DIENSTLEISTUNG & SPESENSÄTZE

Tagesansatz	CHF 6'900.–
Halbtagesansatz	CHF 3'500.–
Reisekosten	CHF 200.– (pauschal)

Alle hierin angeführten Preise verstehen sich exkl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Lernen Sie Sarvon kennen.

Wir stellen Ihnen das passende Programm für Ihr Team zusammen – unverbindlich und persönlich.