

Complimentary Discovery Call – €0 / 30 Minuten

Was genau erhält der Kunde?

Der Kunde erhält kein Verkaufsgespräch im klassischen Sinn, sondern ein **kompaktes, professionelles Erstgespräch**, in dem die aktuelle Situation, zentrale Herausforderungen und mögliche Verbesserungsfelder gemeinsam besprochen werden.

Dieses Gespräch dient dazu, schnell zu klären:

- wo das eigentliche Problem liegt
- welche Kommunikations- oder Service-Themen aktuell besonders relevant sind
- ob und in welchem Umfang Unterstützung sinnvoll wäre
- welches Format am besten passt

Der Kunde erhält damit eine erste fachliche Orientierung — **ohne Verpflichtung**.

Der Kunde erhält konkret:

- ein **30-minütiges Discovery-Gespräch**
- eine erste Einordnung der aktuellen Herausforderungen
- einen Blick auf mögliche Kommunikations- und Performance-Lücken
- erste Hinweise auf schnelle Verbesserungsmöglichkeiten
- eine Einschätzung, welches Unterstützungsformat sinnvoll wäre
- Klarheit darüber, ob weiterer Bedarf besteht

Dieses Format ist ideal für Unternehmen oder Einzelpersonen, die zunächst unverbindlich prüfen möchten, ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist.

Wie läuft das Gespräch ab?

1. Kurze Situationsklärung

Zu Beginn wird besprochen:

- wie die aktuelle Situation aussieht
- welche Herausforderungen bestehen
- wo der Kunde aktuell den größten Handlungsbedarf sieht

2. Erste Einordnung

Danach wird gemeinsam betrachtet:

- welche Themen wahrscheinlich hinter dem Problem liegen

- ob es eher um Sprache, Struktur, Haltung, Empathie, Kontrolle oder Gesprächslogik geht
- welche Hebel am wirksamsten wären

3. Schnelle Verbesserungspotenziale

Im Gespräch werden erste Ansatzpunkte sichtbar:

- wo schnelle Verbesserungen möglich wären
- welche kurzfristigen Maßnahmen Sinn machen könnten
- welche Form von Training, Coaching oder Analyse passend wäre

4. Nächste Schritte

Am Ende ist klar:

- ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist
- welches Paket oder Format am besten passt
- oder ob aktuell noch kein weiterer Schritt notwendig ist

Was ist das Ergebnis?

Nach dem Discovery Call hat der Kunde:

- mehr Klarheit über seine Situation
- eine erste professionelle Einschätzung
- ein besseres Verständnis der möglichen Hebel
- Orientierung für die nächsten Schritte

Für wen ist dieses Format ideal?

- Unternehmen, die ihre aktuelle Situation besser einschätzen wollen
- Führungskräfte, HR oder Operations, die Trainingsbedarf prüfen möchten
- Teams, die über Kommunikationsprobleme oder KPI-Druck sprechen wollen
- Einzelpersonen, die zunächst unverbindlich Kontakt aufnehmen möchten

Kurz zusammengefasst

Complimentary Discovery Call – €0 / 30 Minuten ist der ideale Einstieg, wenn zunächst **Klarheit, Orientierung und eine erste professionelle Einschätzung** gebraucht werden.

Es ist kein Pitch im engeren Sinn, sondern ein **wertvoller erster Austausch**, der dem Kunden hilft, seine Situation besser zu verstehen und mögliche nächste Schritte einzuordnen.

Markus Goffin | Customer Experience & Communication Performance Consultant
MAGO SERVICE TRADE SRL | Aleea Textilistilor Nr. 1 – BL. MY1, Sectorul 3 032801 Bucuresti (RO)
☎ +40 (0) 752-30 77 11 ✉ mgoffin@web.de | <https://www.mgoffin.com>

