

Die Magie
des
Power-selling

Mario Ohoven

孙瑜译

[德] 马里奥·欧霍文 著

推销高手
的
魔法

实现完美销售的成功策略

经济管理出版社

ECONOMIC MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

推销高手的魔法

——实现完美销售的成功策略

[德] 马里奥·欧霍文 著
孙 瑜 译

BAISB/14

经济·管理出版社

版权登记号 图字：01-1999-1352 号

责任编辑 凌霄

版式设计 陈力

责任校对 贾全慧

图书在版编目 (CIP) 数据

推销高手的魔法：实现完美销售的成功策略/（德）欧霍文
著；孙瑜译．—北京：经济管理出版社，2001．1

ISBN 7-80162-076-3

I. 推… II. ①欧…②孙… III. 推销-基本知识 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 56095 号

推销高手的魔法
——实现完美销售的成功策略
[德] 马里奥·欧霍文 著
孙瑜 译

出版：经济管理出版社

（北京市新街口六条红园胡同 8 号 邮编：100035）

发行：经济管理出版社总发行 全国各地新华书店经销

印刷：中央党校印刷厂

880×1230 毫米 1/32 7.5 印张 126 千字

2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月北京第 1 次印刷

印数：1—5000 册

ISBN 7-80162-076-3/F·73

定价：18.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社发行部负责调换。

通讯地址：北京阜外月坛北小街 2 号 邮编：100836

联系电话：(010) 68022974

Mario Ohoven

Die Magie des Power – Selling

Die Erfolgsstrategie für perfektes VerKaufen

Copyright ©1996 by verlag moderne industrie, Landsberg am
Lech Obtained by HERCULES Business & Culture Development
GmbH, Germany.

谨以此书献给我的孩子——米歇尔和夏拉。
由于公务缠身，我很少有时间和他们在一起。

前 言

亲爱的读者：

这本书想要告诉各位的是：如何发掘高效推销的魔力，指引你一条实现梦想的途径，实现你无论在事业上还是个人生活上期望的目标和希望。

这是一条通往幸福和成功之路，获得声望、荣耀与财富之途。本书将使你坚信，实现这些目标的方法其实就掌握在你自己手中！

什么样的人才是卓越的推销高手？年轻、灵巧、在健身房里晒出一身健康肤色，有着一头金色卷发，戴着金手链，敞着衬衫露出胸毛，足蹬昂贵的意大利名牌皮鞋的那种少年推销郎吗？

是那位开着名贵车，四处乱停，惹得人人羡慕却也嫌它挡路的家伙吗？

是不是他得有三寸不烂之舌，能在客户面前煽风点火，搞得人家六神无主地签下卖身契后，就溜之大吉？那些夜夜流连歌台舞榭，醇酒美人，为自己业绩庆功的

人能算吗？

你一定已经猜到了：这本书里绝对不会有那种人。那种人绝不可能真的踏上成功之路，成为卓越的推销高手，就算他外表潇洒出众，自诩业绩傲人也无济于事。

因为，高明的推销魅力不是一般江湖术士式的招摇撞骗，而是一种坚实沉稳的内在品格，无论是对自我、对客户、还是业务本身，都要有一种明确理智的态度。

推销高手有年轻的，也有年长的；有的看起来像是会计主任，有的像医生，有的也许像屠夫，然而总归一句话：推销高手的魅力并不受限于他的外表，也不在于他是哪一类型的人，每一个人都可以习得这种能耐。

因此，在多方催促之下，我提笔成书：为那些刚刚踏入这个美妙行业的新同仁们，指引一条提高和进一步发挥才能的途径，使你获得威望、幸福和自信感！

在你认真拓展美好品格时，本书将是催化剂，让你早日实现成为推销高手的目标！

本书也是面向入行已多年，但是对自己的表现一直觉得不甚满意，抑或感到举步不前，无所作为，以及可能已陷入危机而尚未察觉的所有同仁。

本书会激励各位，让疲惫的老鸟再度展翅：自幽谷飞出，迁于乔木，朝气蓬勃地再创高峰！成为杰出的推

■ 前 言

销高手——Power - Seller!

Power就是力量。所谓 Power - Seller，指的是一位拥有坚强的内在力量，并且能使客户深受其感染的卓越推销人员，这种力量就是意志力，是一种对生活的热爱。

也就是这种力量，使推销高手得以发展出别人没有的特色与质量，使他不仅仅成为出色的推销员，而且使他能成功，大步迈向自己专业的顶峰。

当然，要当一位推销高手，总得有些特殊的出场方式和一些特别的专业手法。我们可别忘了，毕竟他是位推销人员，而且是这一行业里最顶尖的！

马里奥·欧霍文
于杜塞尔多夫
1997年1月



Classic 平面设计 伍敏泉
E-mail Classic-ww@sohu.com

推销是一种技能，而高效推销是一门艺术。推销高手具有积极创意的个性。他的成就来源于人格上的突出和运用独特的沟通策略。推销高手将编剧、导演和演员集于一身，每天将其成果展现在销售的舞台上。这种结合实际的杰作，充分展示了完美推销员的策略、技巧与灵活的手腕。销售员只要掌握这一要点，必能获益良多。这就是推销高手的典型，也是其令人折服之处。

本书不仅是商品和服务行业的推销员必读，而且对所有有志于销售及想在会谈和谈判中获胜的人，也是不可或缺的。

32545/14



Die Magie
des
Power-selling



作者简介

马里奥·欧霍文是德国杜塞尔多夫投资信托有限公司的经营者。该公司是一家在金融服务业市场上占据主导地位的企业。在其投身于金融服务业二十多年的生涯中，他结识并培养了数千位推销员。其间，他花了很多时间亲自陪同“他的”推销员去实习，所以对他们的晋升、发展和事业开创有极其深入的研究。不少他麾下的推销员不出数年就挣了数百万马克。



Die Magie
des
Power-selling



Die Magie des Power-selling

“我的老朋友马里奥所写的这本书，不但写得很好，而且也很实用。书中所提供的许多点子与建议，也是我在近70年的经历中经常向推销高手提供的。这是每一位想在销售上有成就的人非读不可的一本书”。

——股市大老安德烈·柯斯托拉尼(**Andre Kostolany**)

“马里奥这本书写得正是时候，现在不管在资本市场、商品市场上，还是在服务业以及其它任何产业，我们都很需要好的推销者。马里奥将成功的推销高手所使用的艺术与方法描写得非常生动实在，提高了销售人员的形象。”

——前巴登伍登堡邦主席史培兹(**Dr. Lothar Späth**)博士

“对所有成功者来说，说服与热忱是一个至关重要的因素。马里奥将这一观念描写得淋漓尽致。《推销高手的魔法》是一本推销人员必须读的书，因此，推销高手能在短期内有这么好的销售成绩，并不意外。这便是成就的最佳证明。”

——钢琴家，法兰提兹(**Justus Frantz**)教授

“我信得过的推销人员常常是想像中的人物，但是，读过马里奥写的这本书后，我相信推销高手的确存在。”

——克劳思·玛丽亚·布兰德奥(**Klaus Maria Brandauer**)，奥斯卡金像奖得主

“马里奥成功的施展魔法，将自己的经验与认知变成一本很值得一读的书。书中将心理与行为巧妙的融合在一起，他的说服力是惊人的，它能够帮助您获得期望的效果。我很喜欢这本书，也从中获得了许多宝贵的知识。”

——罗登史多克光学公司罗夫·罗登史多克(**Dr. Rolf Rodenstock**)教授

“马里奥的这本书提供了成功推销所必需的知识、艺术与激励。全书写得翔实精练，又辅以生动实用的例子，令人振奋，循此便可找到自己的成功捷径。”

——汉堡大学欧洲经济学院主任，尤根生(**Dr. H. Jürgensen**)教授

ISBN 7-80162-076-3



9 787801 620767 >

◇ 责任编辑 凌霄

ISBN 7-80162-076-3/F·73 定价:18.00元

目 录

前 言/（1）

第一章 推销——世界上最精彩的职业/（1）

第二章 高手登场/（19）

推销高手的动力/（21）

推销高手的过人之处/（22）

推销高手的同仁/（24）

请拉起幕：推销高手的推销要上演了/（28）

向你的客户求婚/（34）

第三章 解析推销高手和他的三大秘密/（37）

1. 激发别人兴致/（40）

2. 情感沟通的天赋/（41）

3. 作秀的天赋/（43）

简析推销高手/（44）

推销高手和他的内心世界/ (45)

推销高手和他的行事作风/ (47)

推销高手和他的出场架势/ (48)

第四章 推销高手就在你身边/ (51)

让思想飞扬! 积极肯定! / (53)

向你的潜意识灌输重要观念/ (63)

学习推销高手的思考方式/ (66)

良性思考四十二箴言/ (66)

推销高手如何诠释良性思考/ (70)

推销高手不知何谓嫉妒/ (70)

推销高手不懂恨/ (70)

推销高手懂得如何面对消沉沮丧/ (70)

推销高手不知何为负面压力/ (71)

推销高手不汲汲于金钱/ (71)

中途站: 从意愿到实现/ (72)

确定你的目标/ (74)

请开始做积极的良性思考! / (78)

请开发兴奋感动的伟大力量! / (80)

第五章 推销高手是沟通大师/ (85)

令人认同的说服艺术/ (87)

推销高手利用他的个人修养进行沟通/ (93)

推销高手通过衣着打扮进行沟通/ (94)

推销高手的眼睛也是沟通利器/ (97)

■ 目 录

- 第一眼的重要性/ (97)
 - 推销高手利用面部表情进行沟通/ (99)
 - 推销高手利用手势传达信息/ (99)
 - 学习推销高手的洞察能力/ (100)
 - 声音也是推销高手的沟通之道/ (102)
 - 用你的声音调动情绪/ (103)
 - 琢磨你的声音语调/ (105)
-

第六章 推销高手登台演出/ (107)

- 先看推销高手如何安排演出场地/ (109)
- 推销高手教你培养观察能力/ (112)
- 请注意,看推销高手是如何寻找客户的/ (115)
- 推销高手的八大电话金科玉律/ (118)
- 看推销高手如何在电话中清除对立,化解拒绝/ (122)
- 让我们陪推销高手做第一次登台演出/ (125)
- 看推销高手如何影响客户/ (130)
- 推销高手控制局面的几个小策略/ (140)
- 推销高手行前检查表/ (145)
- 帮助推销高手掌握商谈优势的十三个要点/ (146)
- 推销高手自定的导演守则/ (148)
- 学习推销高手以提问掌握谈话的技巧/ (149)
- 掌握谈话:用问题引导商谈方向/ (155)
- 推销高手进行推销论证的十八项原则/ (158)
- 商品介绍过程中客户的反应及推销高手的应对之道/ (162)
- 身为推销高手的你,如何化解异议并达到推销的

最终目的/ (164)

推销高手如何看待对方的相反论调/ (175)

推销高手的周旋策略/ (177)

推销高手如何在商谈中取得战略优势/ (178)

第七章 推销高手的魔法/ (181)

和推销高手一起学习克服怯场的心理/ (183)

缔约——推销高手的魅力时刻/ (186)

推销高手如何施展他那两种特异缔约功能/ (188)

推销高手能看出客户隐而未宣的购买信号/ (188)

推销高手如何去影响客户/ (191)

身为推销高手的你以何种询问方式招揽生意/ (193)

推销高手如何利用肯定的问话和令人信服的行为使

客户缔约/ (195)

推销高手眼中的缔约/ (196)

推销高手为自己制定的十二条签约守则/ (197)

客户如何看缔约/ (198)

等待最佳的签约时机/ (200)

推销高手如何在“无言中”促使客户签字/ (202)

推销高手如何实施他的签约技巧/ (203)

推销高手如何对准签约下最后的工夫/ (205)

第八章 推销高手对年轻同仁的忠告/ (207)

结束语/ (219)

■ 第一章 推销——世界上最精彩的职业

第一章

推销——世界上最精彩的职业

