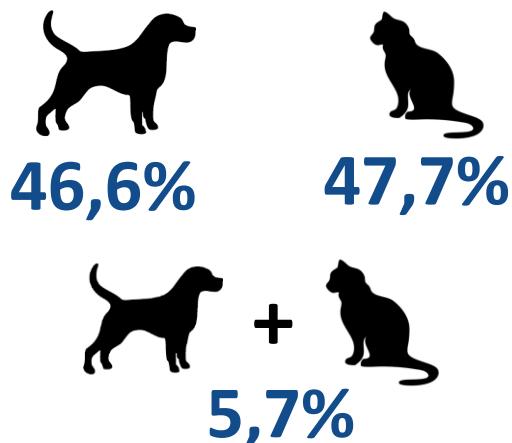


« Relationnel éleveur – acquéreur »

Résultats de la 17ème enquête NeoCare du 11 Mars 2020

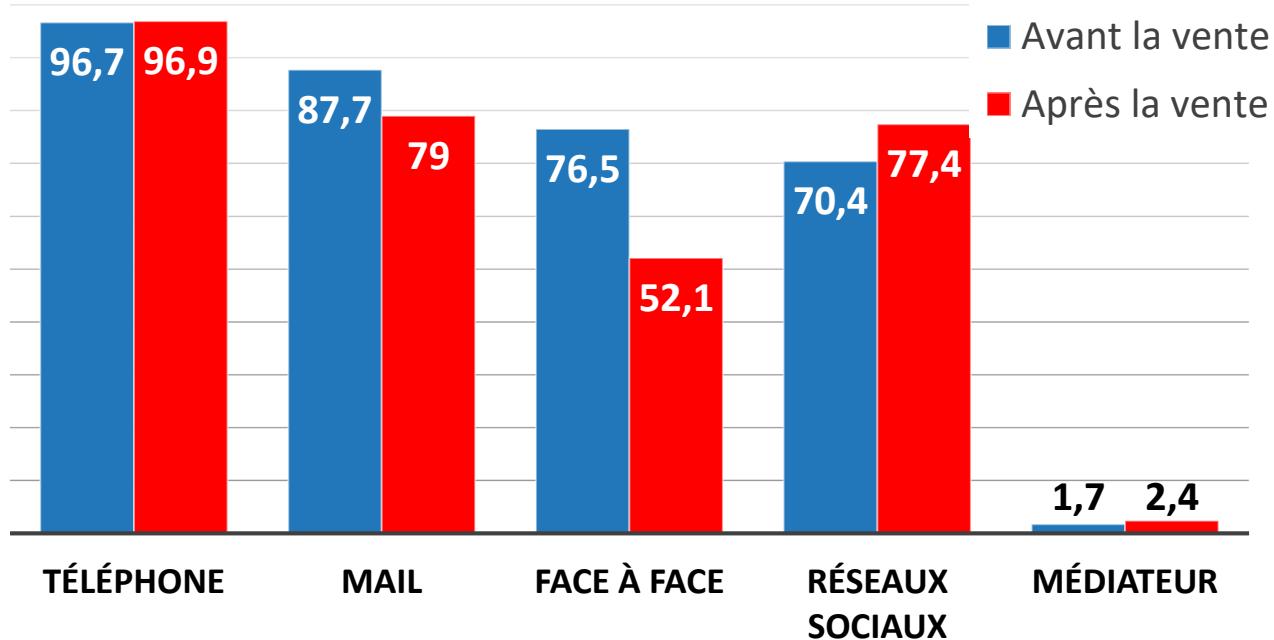
421 éleveurs



9/10

c'est la note moyenne donnée à l'importance du relationnel dans le métier d'éleveur

Moyens de communication avec l'acquéreur (%)

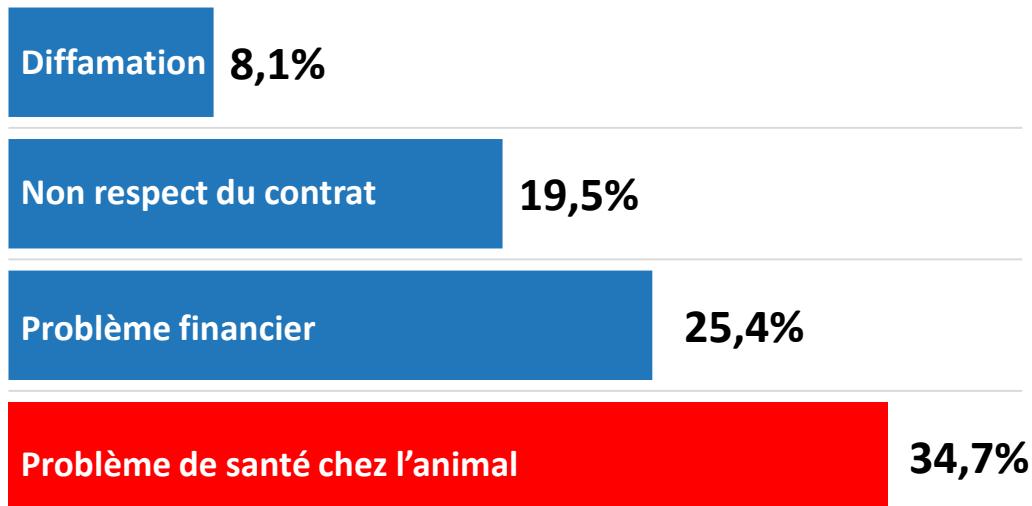


Mauvaise impression

donnée par les acquéreurs c'est la principale raison (54%) pour laquelle les éleveurs refusent la vente

80% des éleveurs n'ont jamais, ou très rarement, de problèmes relationnels avec les acquéreurs

Problèmes rencontrés avec les acquéreurs



37% des éleveurs sont confrontés à des retours pour une des causes suivantes :



Diarrhée

c'est le problème de santé le plus souvent déclaré après la vente (32%)

25%

des éleveurs souhaiteraient faire une formation en "relations humaines"