1. Analyse PLBSI 1.3

Dispatching des prospects

Le but de cet incrément est de permettre à Anne d'effectuer les dispatch des prospects via PLBSI et de suivre le résultat des actions commerciales

Les apports de l'intégration dans PLBSI :

* Conservation de l'historique dans la base MySQL
* Plus de perte de prospects à cause de notifications considérés comme des SPAM
* Possibilité à terme d'intégrer le dispatching à la fonction de gestion des devis dans PLBSI
* Suppression des fichiers Excel
* Référentiel de données unique pour les commerciaux, les formations, filières, etc..

Ce premier incrément se concentre sur la partie dispatching, le traitement des prospects par les commerciaux sera approfondi dans un second temps.

## Rôles PLBSI

* Un nouveau rôle ***dispatcher*** est ajouté dans PLBSI
* Le rôle commercial reçoit une notification lors d'une affectation, peut visualiser les prospectes qui lui sont affectés, exporter cette liste en Excel et renseigner l'issue de son action commerciale
* Tous les cas d'utilisation sont également accessible par le rôle manager

## Cas d'utilisation

* Visualiser le statut des prospects en cours.
* Créer / Modifier / Supprimer un prospect
* Affecter un commercial à un prospect
* Visualiser le tableau de répartition

### UC1 : Visualisation du statut des prospects en cours

Ce UC est accessible par un menu « Prospects »

**UC1A : Dispatcher**

Après s'être authentifié, le rôle dispatcher peut accéder à la liste des prospects en cours.

Un code couleur est associé aux statuts Non affecté  (statut possibles d'un prospect (~~Affecté~~/Non affecté/En attente/En cours/Gagné/Perdu)

Par défaut, la liste affiche les prospects non affectés du plus récent au + vieux

Des critères de recherche permettent de filtrer :

* sur le statut
* sur un commercial particulier
* sur un type de contact

Une recherche est possible sur la référence/libellé/Entreprise les caractères joker (\*) ou plus de résultats (comme dans les recherches de formation PLBSI)

Critère d'acceptance :

Visualisation des différents prospects après saisie des différentes types de contact (formulaire web, création manuelle, ...)

* test des critères de recherche
* Accès au détail d'un prospect

Le code correspond à la classe searchProspectManager.java, la vue searchProspect.xhtml.

**UC1B : Commercial**

Après s'être authentifié, le rôle commercial peut accéder via le menu à la liste des prospects qui lui sont affectés.

Un code couleur est associé aux statuts En attente  (statut possibles d'un prospect (~~Affecté~~/Non affecté/En attente/En cours/Gagné/Perdu)

Par défaut, la liste affiche les prospects non traités du plus récent au + vieux

Des critères de recherche permettent de filtrer :

* sur le statut traité/non traité/tout
* sur un type de contact
* Sur une date

Les mêmes types de recherche sont possibles que dans UC1

Critère d'acceptance :

Visualisation des différents prospects après affectations à un commercial

* test des critères de recherche
* Accès au détail d'un prospect

Le code correspond à la classe searchProspectManager.java, la vue searchProspect.xhtml. la gestion de l’affichage est gérer grâce au rôle de l’utilisateur courant.

### UC2 : Accès au détail d'un prospect

1. L'accès au détail d'un prospect s'effectue via un lien sur la liste précédente
2. **UC2A : Dispatcher**
3. Le dispatcher retrouve l'ensemble des informations d'un prospect, un bouton « Editer » permet de passer en mode édition et de modifier/compléter les informations du prospect sauf le champ « issue ».
4. A la sauvegarde si le commercial a changé, des notifications sont envoyées à l'ancien commercial (s’il existait) et au nouveau
5. Un bouton « Supprimer » ouvre une fenêtre de confirmation et permet de supprimer le prospect dans la base.
6. Critère d'acceptance
7. 1. A partir de la liste, j'accède au détail, passe en mode édition et modifie certaines données, sauvegarde. Je me déconnecte et réaccède la fiche afin de voir les modifications effectuées
8. 2. Idem avec modification du commercial avec vérification de l 'envoi des mails et l'apparition des prospects dans la liste du commercial
9. **UC2A : Commercial**
10. Le commercial retrouve l'ensemble des informations d'un prospect, un bouton « Editer » permet de passer en mode édition et de modifier l'issue du prospect.
11. L’issue regroupe 2 champs :

* En attente/En cours/Gagné/Perdu
* Montant Devis

Si Gagné saisie obligatoire du montant

A la sauvegarde, une notification est envoyée au dispatcher

1. Critère d'acceptance
2. 1. A partir de la liste, j'accède au détail, passe en mode édition et modifie certaines données, sauvegarde. Je me déconnecte et réaccède la fiche afin de voir les modifications effectuées
3. 2. Idem avec modification du commercial avec vérification de l’envoi des mails et l'apparition des prospects dans la liste du commercial

### UC3-a : Création d'une fiche contact

1. Le rôle dispatche dispose d'une entrée pour créer de toute pièce un prospect. L'activation du menu amène sur une fiche prospect vierge en édition
2. Critère d'acceptance
3. test des champs requis, sauvegarde avec ou sans affectation directe du commercial
4. Le code correspond à la classe prospectManager.java

### UC3-b : Création d'une demande client

1. Le rôle commercialdispose d'une entrée pour créer de toute pièce un prospect. L'activation du menu amène sur une fiche prospect vierge et condensée en édition. Le formulaire est un sous ensemble de la fiche contact.
2. Le code correspond à la classe demandeClientManager.java

### UC4 : Tableau de répartition

Le rôle dispatcher par une entrée de menu peut accéder au tableau croisé de répartition.

Par défaut, le tableau affiche les données pour l'année en cours.

Il est possible de sélectionner :

* Toutes les années
* Une année particulière
* Un mois particulier d'une année particulière

Critère d'acceptance

Tester les différentes sélections

1. Le code correspond à la classe dipacthManager.java (Jasper report)

## Estimation haute pour cet incrément

Mise en place des rôles, Modélisation donnée : 0,5 j

Liste prospects (Dispatcher/Commercial) : 1,5j

Détail prospect (Ajout/Création/Modification) : 1j

Notifications : 0,5j

Tableau de répartition : 1j

Reprise des données à partir d'Excel : 1j

Tests/debug/précisions/déploiement (30%) : 1,5

**=> Total 7j**