### Caso de Uso Extendido.

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | CU00 |
| **Nombre** | Listar Prospectos. |
| **Actores** | Jefe de Ventas. |
| **Objetivo** | Listar Ventas en proceso y listar prospectos. |
| **Resumen** | El jefe de ventas debe listar prospectos y ventas en procesos, debe listar resumen de visitas y además asigna metas mensuales por cada venta. |
| **Tipo** | Primario y Esencial. |
| **Pre-condición** | 1. Conexión con la Base de datos para validar Credenciales. 2. Haber iniciado el sistema VeriSafe. 3. Debe haber una sesión con credenciales de vendedor iniciada. 4. El Sistema se debe encontrar disponible. |
| **Post-condición** | 1. Guardar un registro de un prospecto. 2. Ver los prospectos registrados. 3. Agendar una visita a los prospectos. 4. Imprimir el detalle de los prospectos. |
| **Frecuencia de Uso** | 5 veces por día. |
| **Referencias Cruzadas** | RQ-002,RQ-004, RQ-025,RQ-036. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Curso Normal de Eventos** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el jefe de ventas lista las ventas mensuales. | 02 | Presenta una interfaz para captar la lista de prospectos . |
| 03 | El Jefe de ventas puede seleccionar:   1. ver prospectos (envía a flujo crear prospecto).   Si el jefe de ventas no selecciona ninguna opción aquí termina el caso de uso. | 04 | . |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **A)Flujo crear prospecto** | | | |
| **Paso** | **Acción del Actor** | **Paso** | **Respuesta del Sistema** |
| 01 | Este caso de uso comienza cuando el jefe de ventas lista un prospecto. | 02 | Presenta una interfaz para listar prospecto. |
| 03 | El jefe de ventas debe llenar los datos para listar los prospectos: Rut, nombre, apellido, teléfono, dirección, tipo de servicio que está interesado, lugar a proteger, canal de captación. | 04 | El sistema valida los datos, si alguno de los campos está vacío o el tipo de dato no corresponde al del campo entonces envía un mensaje de error y devuelve al vendedor al paso 3.  En el caso que los datos sean válidos, guarda el prospecto en la base de datos y aquí termina el caso de flujo. |
| 06 | El jefe de ventas lista los prospectos. | 05 | Al momento de listar debe salir fecha, indicación, orden alfabético y ventas en proceso. |