

Caso de Uso	<i>Negociar una oferta</i>				
Actores	<i>Cliente y ofertante</i>				
Tipo	<i>Primario. Esencial</i>				
Referencias					<i>Ninguno</i>
Precondición	<i>Que algún cliente contrate un servicio y no esté contento con el precio.</i>				
Postcondición	<i>Que cliente y ofertante lleguen a un acuerdo</i>				
Autor	<i>Javier Gómez Luzón</i>	Fecha	<i>03/04/16</i>	Versión	

Propósito
<i>Que el precio de una oferta sea el que a cliente y ofertante más les convenga.</i>

Resumen
<i>El cliente y ofertante, mediante mensajes en la aplicación, acordarán un precio con el que ambos estén de acuerdo.</i>

Curso Normal (Basico)			
1	Un cliente contratará una oferta		
2	Si el cliente no está de acuerdo con el precio, se pondrá en contacto con el ofertante.		
3	Dialogaran y llegarán a un acuerdo.		

Cursos Alternos			
1a	Descripción de la secuencia de acciones alternas a la acción 1 del Curso Normal		
1b			
	<< Secuencia de los cursos alternos del CU >>		
Otros datos			
Frecuencia esperada	Cuando cliente y ofertante no estén de acuerdo en el precio.	Rendimiento	Alta
Importancia	Alta	Urgencia	Alta
Estado	En uso	Estabilidad	moderada
Comentarios			