**AVANCES EN ÍNDICO:**

* Se revisó la agenda de trabajo
* En prospectos se revisó toda la información que debe levantar el promotor al hacer la prospección.
* Cambios de etiquetas, nombre del negocio, convertir oportunidad
* Se agregan campos como Giro, Subgiro,
* Prospectación, colocación y cobranza
* Es importante el PROTOCOLO para iniciar una venta.
* Desarrollo de la Carpeta Electrónica
* TAREA: Ingresar el COTIZADOR en la primer etapa.
* El COTIZADOR debe estar en PROSPECTO y SOLICITUD DEL CRÉDITO
* Falta que Alejandro mande la solicitud de MICRO CRÉDITO
* Capturar los datos de CREDITO DE NÓMINA