

# Boostez vos compétences commerciales : Le parcours sans faute pour valider votre CPF

---

## Étape 1 : Préparation et définition de vos besoins

- Identifiez précisément vos lacunes (prospection, closing, négociation complexe, gestion de compte).
- Consultez votre solde disponible sur le portail officiel [moncompteformation.gouv.fr](https://moncompteformation.gouv.fr).
- Vérifiez que la formation visée est bien certifiante ou diplômante, condition sine qua non pour l'éligibilité CPF.

## Étape 2 : Sélection de l'organisme de formation

- Comparez les programmes en fonction de leur adéquation avec vos objectifs professionnels.
- Vérifiez la certification Qualiopi de l'organisme, gage de qualité et de conformité.
- Consultez les avis des anciens apprenants sur la plateforme pour évaluer la pédagogie.
- Contactez l'organisme pour valider les prérequis et le format (distanciel, présentiel ou hybride).

## Étape 3 : Finalisation et validation du dossier

- Envoyez votre demande d'inscription directement via le bouton 'S'inscrire à cette session' sur la plateforme.
- Signez le devis dématérialisé proposé par l'organisme de formation.
- Attendez la validation finale de l'organisme qui confirme votre place dans la session.
- Vérifiez que le statut de votre dossier passe bien en 'Dossier validé' dans votre espace personnel.

## Étape 4 : Engagement et suivi

- Confirmez les dates de session dans votre agenda professionnel.
- Préparez le matériel nécessaire (accès internet, outils de visioconférence, supports de cours).
- Respectez les modalités d'assiduité : la présence est obligatoire pour que le financement soit débloqué.
- Pensez à évaluer la formation sur la plateforme après son achèvement pour contribuer à la transparence du système.