

# Checklist inicial para trabajar en un dealer

10 cosas que debes aprender antes de aplicar a un trabajo en un dealer de autos - aunque no tengas experiencia.

## ! Aviso importante

Este checklist es solo educativo. No es asesoría legal, fiscal, financiera, de recursos humanos ni de empleo. No garantiza trabajo, certificación ni contratación. Los procesos pueden cambiar según el estado, la compañía y el puesto.

## ✓ El objetivo

Llegar a una entrevista o a tu primer día con más confianza, mejor vocabulario y una idea más clara de cómo funciona un dealer.

## Checklist de 10 puntos para principiantes

1	Aprende los departamentos principales: ventas, BDC, F&I, título/registro, inventario, servicio, partes y oficina/contabilidad.
2	Conoce la diferencia entre ventas y BDC. Ventas trabaja con clientes en el showroom o lote; BDC maneja leads de internet, llamadas, textos, citas y seguimiento.
3	Aprende términos básicos: VIN, stock number, trade-in, test drive, buyer's order, title, registration, temporary tag, lienholder, down payment, APR, lender, F&I, warranty y service contract.

4	Entiende el recorrido del cliente: lead, cita, selección del vehículo, prueba de manejo, números, trade-in, financiamiento o cash, papeleo, entrega y seguimiento.
5	Entiende qué es un trade-in. Incluye condición, payoff, título, evaluación y papeleo - no solo el carro viejo del cliente.
6	Respeta la exactitud del papeleo. Un error en nombre, dirección, firma, VIN, fecha u odómetro puede retrasar el deal y causar problemas.
7	Prepárate para preguntas de entrevista sobre servicio al cliente, seguimiento, organización, aprendizaje de sistemas y manejo del rechazo.
8	Prepara tu resume resaltando servicio al cliente, ventas, llamadas, habilidad bilingüe, organización, uso de software y aprendizaje rápido.
9	Practica comunicación profesional: responde rápido, da seguimiento con respeto, escribe claro, mantén la calma y evita discutir con clientes.
10	Entra con confianza, no fingiendo experiencia. Di que eres nuevo, pero ya estudiaste lo básico y estás listo para ser entrenado.

## 25 términos de dealer que debes conocer

VIN	Stock number	Trade-in	Appraisal	Payoff
Lienholder	Title	Registration	Temporary tag	Odometer
Buyer's order	Down payment	APR	Lender	F&I
Service contract	Warranty	GAP	Recon	Lead
BDC	CRM	Appointment	Test drive	Delivery

## Preguntas para preparar la entrevista

- ¿Por qué quieres trabajar en un dealer?
- ¿Te sientes cómodo hablando con clientes?
- ¿Puedes manejar llamadas, textos y seguimiento?
- ¿Eres organizado con papeleo?
- ¿Cómo manejas el rechazo o la presión?
- ¿Estás dispuesto a aprender sistemas y procesos del dealer?

### ✓ Respuesta simple para principiantes

"Soy nuevo en operaciones de dealership, pero he estado estudiando lo básico: flujo del cliente, ventas, BDC, términos de título/registro y vocabulario del dealer. Estoy listo para aprender, seguir el proceso y recibir entrenamiento."

### → Siguiente paso

Usa este checklist como punto de inicio. Luego aprende el puesto que quieres: ventas, BDC, asistente de título/registro, inventario/lote o fundamentos de F&I.