

Mitgliedschaft in der Negotiation Academy Potsdam (NAP)

Mitgliedschaftsformen

1. Die NAP unterscheidet die Einzelpersonen-, Unternehmens/Institutionen- sowie die Ehrenmitgliedschaft.

Einzelpersonen-Mitgliedschaft

2. Die Einzelpersonen-Mitgliedschaft ist für Personen gedacht, die entweder als Wissenschaftler auf dem Gebiet des Verhandlungsmanagements arbeiten oder die in der Praxis mit Aufgaben des Verhandlungsmanagements betraut sind. Besonders aufgefördert sind Nachwuchswissenschaftler, die sich mit Fragestellungen des Verhandlungsmanagements beschäftigen.
3. Die Mitgliedschaft ist für Einzelpersonen kostenlos.
4. Über die Aufnahme und den Ausschluss von Einzelpersonen entscheidet das Direktorium der NAP.
5. Die Mitgliedschaft von Einzelpersonen ist zeitlich nicht begrenzt.
6. Einzelpersonen, die Mitglied der Akademie sind, haben einen Anspruch darauf, auf der Homepage der NAP als Mitglieder geführt zu werden.
7. Der Beirat der NAP kann Einzelpersonen, die Mitglieder der Akademie sind, auf Vorschlag des Direktoriums der NAP in den Beirat berufen.

Mitgliedschaft von Unternehmen/ Institutionen

8. Die Unternehmens/Institutionen-Mitgliedschaft ist für Unternehmen/ Institutionen gedacht, die ein nachhaltiges Interesse an Fragen des Verhandlungsmanagements haben.
9. Die Mitgliedschaft ist für Unternehmen/ Institutionen kostenpflichtig. Über die Höhe des Jahresbeitrags für Unternehmen/ Institutionen entscheidet das Direktorium der NAP.
10. Über die Aufnahme und den Ausschluss von Unternehmen/ Institutionen entscheidet das Direktorium der NAP.
11. Unternehmen/ Institutionen, die Mitglied der Akademie sind, haben einen Anspruch darauf, auf der Homepage der NAP als Mitglieder geführt zu werden.
12. Der Beirat der NAP kann Vertreter von Unternehmen/ Institutionen, die Mitglieder der Akademie sind, auf Vorschlag des Direktoriums der NAP in den Beirat berufen.

Ehrenmitgliedschaft

13. Auf Vorschlag des Direktoriums kann der Beirat Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung oder Gesellschaft die Ehrenmitgliedschaft der NAP antragen.
14. Die Verleihung der „Negotiation Medal“ ist automatisch mit der Ehrenmitgliedschaft der NAP verbunden.

Leistungen der NAP für ihre Mitglieder

15. Die NAP unterrichtet ihre Mitglieder regelmäßig über neue Erkenntnisse und Entwicklungen im Bereich des Verhandlungsmanagements.
16. Mitglieder der NAP können über die Homepage der NAP auf ihre Publikationen im Bereich Verhandlungsmanagement aufmerksam machen.
17. Die NAP veranstaltet regelmäßig Akademie-Treffen zu aktuellen Fragen des Verhandlungsmanagements, zu denen die Akademie-Mitglieder eingeladen werden.
18. Um den Austausch der Akademie-Mitglieder untereinander zu fördern, richtet die NAP ihren Mitgliedern vorbehaltene Netzwerk-Angebote, z.B. in sozialen Medien ein.
19. Mitglieder der NAP erhalten einen Preisnachlass auf kostenpflichtige Veranstaltungsangebote der NAP. Über die Höhe des Preisnachlasses entscheidet das Direktorium der NAP.