Le premier centre Businessland a été ouvert à San Jose, en Californie, en novembre 1982. En septembre 1986, 98 centres étaient en exploitation dans 32 États. La société a l'intention d'ouvrir environ trois centres par trimestre.

La societa pronve son enquenent envers ses clients en leur officant une formation complète de grande qualité, un réseau de représentants qualifiés ainsi que des services après-vente et de soutien technique. Les clients bénéficient de conseils professionnels pour choisir le système jureautique qualitée ou conseils professionnels pour choisir le système jureautique qua particule de conseils professionnels pour choisir le système jureautique qualitée professionnels pour choisir le système jureautique qua particule qua conseils professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels pour choisir le système jureautique qua particular de conseils professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels professionnels pour choisir le service de conseils professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels pour choisir le système jureautique qua professionnels professionne

Tous les centres Businessland appartiennant à la société et sont exploités par alle. Ce système donne à la société un contrôle absolu des centres, assurant ainsi une gamme de produits, des services, une formation et un soutien technique de qualité supérieure.

BUSINESSIAND INC. a été fondée en avril 1982 par massieurs David A. Norman et Enzo N. Torresi. la société allie les connaissances commerciales de M. Norman, fondateur et ancien président de Dataquest Inc., célèbre entreprise syécialisée dans les études de marché de la haute technologie, à l'expérience tachnique de M. Torresi, président et fondateur de Olivetti Advanced

Au cours des dix premiers mois d'exploitation, les formateurs ont réussi à obtenir un financement en capital-risque de 21,5 millions de dollars. En détembre 1983, la société obtenait 50 millions de dollars de plus par le biais de sa première estsaidn publique d'actions. Ces actions sont échangeables sur le marché hors-cote.